BOB PROCTOR

TE-AI NĂSCUT BOGAT

BESTSELLER INTERNAȚIONAL

Acum poţi decoperi şi dezvolta acele bogăţii!

BOB PROCTOR

TE-AI NĂSCUT BOGAT

Traducerea din limba engleză:
Cristian HANU

ADEVĂR DIVIN
Braşov, 2009

Editura **ADEVĂR DIVIN**

Braşov, Str. Zizinului, nr. 48, parter, ap. 7,
cod 500414, O.P. 12
Mobil: 0722.148.983 *sau* 0727.275.877;
Telefon / Fax: 0268.324.970 *sau* 0368.462.076
E-mail: contact@divin.ro *sau* contact@secretul.tv
Pe site-ul editurii găsiţi şi alte cărţi pentru suflet:
www.divin.ro
Site: **www.secretul.tv**
Yahoo! Group: **adevardivin**

Copyright © 2009 *Editura* **ADEVĂR DIVIN**.
Originally published as „You Were Born Rich" by Bob Proctor.
Originally published by LifeSuccess Productions, U.S.A.
Copyright © 2009 Bob Proctor. **www.bobproctor.com**
Toate drepturile asupra prezentei ediţii în limba română aparţin în exclusivitate
Editurii **ADEVĂR DIVIN**.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
PROCTOR, BOB
Te-ai născut bogat / Bob Proctor; trad.: Cristian Hanu; cuvânt înainte: Doug Wead. - Braşov: Adevăr Divin, 2009
ISBN 978-606-8080-13-0

I. Hanu, Cristian (trad.)
II. Wead, Doug (pref.)

159.923.2

Editor: Cătălin PARFENE
Tehnoredactare: Marius MIHUŢOIU
Copertă: Cătălin DAVID
Corectură: Elena MÁLNAI

CARTEA ESTE DEDICATĂ LINDEI

Care a adus cu ea soarele din sud şi l-a împărtăşit cu generozitate cu Brian, Colleen şi Raymond.

TU EŞTI UNIC

Chiar şi firele de iarbă
Sau fulgii de zăpadă –
Diferă uşor între ei...
Ştii, nu există nimic care să fie perfect identic cu altceva.

De la cele mai mici lucruri, cum sunt firele de nisip,
Şi până la cele mai gigantice stele,
Toate au fost create cu o singură INTENŢIE:
Aceea de a fi unice!

De aceea, este o prostie să încerci să imiţi pe altcineva –
Şi inutil să pretinzi că nu eşti cel care eşti cu adevărat!
Căci fiecare dintre noi ne naştem dintr-o MINTE
Ale cărei idei nu se epuizează niciodată.

Nu există decât UNUL SINGUR ca MINE,
Care poate arăta ce pot să fac eu –
Şi tu ar trebui să te simţi mândru,
Căci nu există decât UNUL SINGUR ca TINE.

Totul începe
Cu tine.
Tu eşti o fiinţă umană nelimitată şi sublimă.

James T. Moore

CUVÂNT ÎNAINTE

Zig Ziglar este recunoscut ca un maestru al motivaţiei; Mark Victor Hansen, autorul cărţii *Supă de pui pentru suflet,* ca un maestru al poveştilor; Anthony Robbins ca un *guru* al dezvoltării personale. Bob Proctor este recunoscut ca maestrul gândirii. Atunci când vine vorba de sistematizarea vieţii, nimeni nu îl egalează. Este pur şi simplu cel mai bun. Bob Proctor colectează gânduri la fel cum Imelda Marcos obişnuia să colecteze pantofi. Le ordonează apoi într-o manieră minunată, fiecare gând conducând logic către altul, până când rezultă o întreagă metodologie.

În cartea de faţă, *Te-ai născut bogat,* Bob Proctor aplică aceeaşi metodă, conducându-ne pas cu pas către uimitoarea descoperire potrivit căreia succesul nu înseamnă neapărat să „cauţi în exterior" ceva ce nu ai, ci mai degrabă „să cauţi în interior" şi să rearanjezi piesele de puzzle care se află aici. Am citit fascinat felul în care şi-a construit argumentaţia Bob şi m-am trezit fără să vreau că aplic instantaneu concluziile sale diferitelor proiecte şi relaţii pe care le aveam în desfăşurare. Aici rezidă marea valoare a cărţii de faţă: oricine îi poate aplica instantaneu concluziile în propria sa viaţă de zi cu zi. În acest fel, cartea va începe să îi schimbe viaţa cu mult timp înainte ca el să citească ultimul capitol.

Bob repetă adesea că nu are nimic nou de spus, că adevărurile descrise de el sunt „cunoscute" instinctiv de către toată lumea. Eu cred că dă dovadă de modestie. Multe din nuanţele oferite de această carte au fost *noi* pentru mine, iar unele dintre ele m-au ajutat să fac mai bine diferenţa între succes şi eşec. Chiar şi ideile aşa-zis „evidente" legate de succes erau adormite în subconştientul meu, aşteptând să fie recunoscute şi apreciate. Cât despre cele pe care credeam că le înţeleg şi le accept, fiind active în viaţa mea, acestea au fost rearanjate într-o ordine nouă, care mi-a permis să le pun mult mai uşor în practică. Atunci când citeşti cartea *Te-ai născut*

bogat, primul cuvânt care îţi vine în minte este: „pragmatic", întrucât ideile întâlnite aici pot opera în viaţa oricărui om, oriunde şi oricând.

Reţine: Bob Proctor reprezintă principala verigă care face legătura între ştiinţa modernă a succesului şi promotorii de altădată ai acesteia, printre care s-a numărat Andrew Carnegie, marele finanţist şi filantrop american. Secretele lui Carnegie l-au inspirat pe Napoleon Hill. La rândul ei, cartea acestuia, *Foloseşte-ţi mintea pentru a te îmbogăţi,* a stat la baza unui lung şir de cărţi pe tema filozofiei succesului, care au creat un veritabil gen literar, ocupând astăzi secţiuni întregi din librăriile moderne. Napoleon Hill i-a trecut mai departe ştafeta lui Earl Nightingale, care i-a transmis-o apoi lui Bob Proctor.

Bob Proctor a crescut în umbra acestor uriaşi şi a tuturor vorbitorilor şi autorilor pe care i-au inspirat aceştia, învăţând să le iubească şi să le aprecieze descoperirile, înainte de a încerca să le ducă mai departe. După ce a început să le împărtăşească celorlalţi oameni cunoaşterea acumulată referitoare la aceste principii eterne, el nu s-a mai oprit niciodată. Cărţile, benzile înregistrate şi mesajele sale de pe Internet au inspirat milioane de oameni (dacă doreşti, te poţi înscrie la *Newsletterul* lui pe adresa de email insights@bobproctor.com. În fiecare dimineaţă, vei primi astfel „Gândul zilei". Personal, nu îmi încep niciodată ziua fără a citi acest gând). În acest fel, dacă te racordezi la înţelepciunea lui Bob Proctor, nu te conectezi doar cu ultimul „autor pe tema succesului" al deceniului, ci cu un întreg şir de „cercetători" care au studiat natura umană şi succesul timp de mai bine de trei generaţii. Bob Proctor este custodele acestei ştiinţe a succesului, iar cartea de faţă prezintă cu generozitate multe dintre comorile pe care le are de împărtăşit acesta. De aceea, îţi recomand cu căldură citirea acestei cărţi, care este fantastică!

– Doug Wead, fost asistent al
preşedintelui Bush la Casa Albă

INTRODUCERE

Orice om **se naşte bogat.** Singura diferenţă între oameni este că unii dintre ei au mai puţini bani decât ceilalţi. Această situaţie este însă doar temporară! Cartea de faţă a fost scrisă cu intenţia de a umple golul dintre situaţia ta actuală şi cea în care doreşti să te afli. Pas cu pas, capitol cu capitol, ea te va ajuta să uneşti piesele acelui puzzle pe care obişnuim să îl numim **„viaţă",** astfel încât să îţi poţi construi o imagine mentală a prosperităţii pe care ţi-o doreşti, iar apoi să transformi în realitate această imagine. Într-adevăr, viaţa poate fi comparată, metaforic vorbind, cu Cubul lui Rubik: cu toţii dispunem de toate piesele şi de toate culorile de care avem nevoie, dar punerea acestora în ordine este un proces de durată, care devine uneori frustrant. De cele mai multe ori, noi creăm imaginea de ansamblu, dar una sau două piese continuă să rămână pe dinafară.

Citind această carte, vei descoperi în scurt timp că nimic din ceea ce afirm în ea nu reprezintă un concept absolut nou pentru tine. Eu nu fac altceva decât să exprim diferite idei cunoscute într-o manieră organizată şi coerentă, care îţi va permite să obţii rezultatele pe care ţi le-ai dorit încă de când ai început să gândeşti. În fiecare zi, milioane de „visători" din toată lumea îşi cumpără bilete de loterie, sperând că cineva va extrage numerele lor şi le va oferi în schimb o avere. Aceşti oameni nu par să înţeleagă faptul că adevărata bucurie a vieţii nu are nimic de-a face cu primirea unei grămezi de bani pe un „platou de argint", ci doar cu câştigarea lor printr-un efort personal. Dacă ai cunoaşte adevărul, tu ai înţelege imediat că te-ai născut cu capacitatea de a obţine toate lucrurile la care ai visat vreodată.

Cartea de faţă îşi propune să fie pentru tine o Lampă a lui Alladin. De fapt, ceea ce ţii în mâini este ceea ce ţi-ai dorit dintotdeauna: **un plan foarte simplu, care te poate conduce din locul în care te afli în cel în care doreşti să ajungi.** Planul

nu este deloc complicat, dimpotrivă, este uluitor de simplu. Nu te lăsa însă amăgit de această simplitate aparentă, căci fiecare capitol al cărţii conţine o idee care se va dovedi de o valoare enormă pentru tine. Toate aceste idei sunt extrem de eficiente. Le-am testat personal pe fiecare, de-a lungul ultimilor 25 de ani. Mai mult, am asistat personal la punerea lor în practică de către miile de oameni care au participat la seminarele mele. În toate aceste cazuri, rezultatele obţinute (deopotrivă de mine şi de elevii mei) au fost cu totul ieşite din comun.

Spre exemplu, cunosc nenumăraţi indivizi care iniţial nu aveau resurse nici măcar pentru a-şi împlini propriile nevoi de bază şi care au ajuns incredibil de bogaţi. Cunosc alţi oameni care au avut diferite probleme ce îi făceau să se simtă deprimaţi şi nefericiţi, şi care s-au transformat (fără nicio exagerare) în nişte oameni fericiţi şi echilibraţi.

Acum ai **şi tu** şansa de a supune aceste idei testului suprem: propria ta viaţă. Ce anume îţi doreşti? **Orice ţi-ai dori, află că poţi obţine. Tu poţi avea toate lucrurile pe care ţi le doreşti,** dar în acest scop trebuie mai întâi să înţelegi şi să aplici toate ideile pe care ţi le voi prezenta în continuare. Simpla lectură sau memorare a acestor idei nu te va ajuta să obţii succesul pe care ţi-l doreşti. **Singurele lucruri care contează în acest scop sunt înţelegerea şi aplicarea lor în practică.** De aceea, nu este suficient să crezi în ceea ce îţi spun eu (sau în ceea ce îţi spune oricine altcineva), ci trebuie să îţi dovedeşti singur valabilitatea acestor idei.

Mi-ar fi fost extrem de uşor să umplu această carte cu date ştiinţifice, prezentându-ţi astfel studii exhaustive care demonstrează eficacitatea ideilor prezentate aici. Astfel de informaţii nu fac însă decât să satisfacă latura analitică a minţii umane. Ele au o valoare practică redusă. Deşi voi folosi în paginile care vor urma numeroase exemple pentru a ilustra punerea în practică a acestor idei de către diferiţi indivizi sau de către diferite familii şi beneficiile pe care le-au obţinut acestea, voi omite în mod deliberat cercetările ştiinţifice pe care le-am

făcut pentru a-mi documenta cartea, întrucât am descoperit că acestea nu ajută pe nimeni în mod pragmatic, concret, să îşi schimbe viaţa. Dimpotrivă, ele au tendinţa să îţi încetinească avântul şi să îţi întunece gândirea.

Am scris cartea de faţă ca pe un curs pe care îl poţi urma pentru a transpune în practică obiectivul pe care ţi-ai propus să îl atingi, oricare ar fi acesta. Fiecare capitol te va conduce în mod logic către următorul, ajutându-te astfel să îţi cunoşti mai bine sinele real şi adevăratele tale capacităţi. Nu trebuie să uiţi însă un lucru important: nicio răsplată materială sau psihologică nu va veni la tine numai ca urmare a potenţialului tău, ci exclusiv ca urmare a performanţelor tale.

Aşadar, însoţeşte-mă şi bucură-te de un mic preambul al călătoriei pe care urmează să o faci. În primul capitol, intitulat „Eu şi banii", vom încerca să definim acest concept prea puţin înţeles numit „bani". Vom începe astfel să înţelegem mai bine relaţia naturală pe care ar trebui să o avem cu banii, inclusiv principiul profund despre care vorbesc foarte mulţi dintre marii gânditori ai acestei lumi: „Noi trebuie să *iubim* oamenii şi să *ne folosim* de bani". Vom descoperi de asemenea ce se întâmplă atunci când cineva inversează termenii acestei ecuaţii. În plus, capitolul te va ajuta să înţelegi că a fi foarte bogat nu echivalează deloc cu un păcat. Dimpotrivă, tu ai datoria de a te îmbogăţi.

Capitolul al doilea, intitulat „Cât de mult este suficient?", te va ajuta să îţi faci un inventar atent al gândurilor şi al adevăratei tale situaţii financiare. Vei învăţa astfel să stabileşti cât de mult îţi trebuie pentru a te simţi împlinit. Cu această ocazie, vei descoperi care este suma de bani necesară pentru a-ţi asigura toate lucrurile pe care ţi le doreşti şi pentru a trăi exact aşa cum visezi.

Odată luată decizia de a obţine această sumă de bani, vei fi pregătit să citeşti capitolul trei, intitulat „Creatorul de imagini". Lectura acestuia te va ajuta să înţelegi că întreaga ta viaţă este guvernată de imagini. De aceea, este absolut obliga-

toriu să devii conştient de imaginile pe care ţi le construieşti în minte, dar şi de necesitatea de a construi şi de a cultiva numai acele imagini care vor genera rezultatele pe care ţi le doreşti, respectiv care te pot ajuta să te apropii mai rapid de destinaţia pe care ţi-ai propus-o. Vei începe astfel să înţelegi că tu eşti de fapt un cocreator. Acest lucru reprezintă nu doar un dar, ci şi o responsabilitate, aceea de a te implica în acest parteneriat cocreator.

Capitolul patru, intitulat „Detaşează-te şi lasă-l pe Dumnezeu să acţioneze", te va ajuta să îţi dezvolţi o credinţă puternică, bazată pe o înţelegere profundă. Vei învăţa cu această ocazie să te detaşezi de propriile imagini create la nivel mental, astfel încât puterea dinlăuntrul tău să poată trece la treabă, materializându-le şi transformându-le în rezultate concrete, fizice, care vor duplica cu precizie imaginile mentale create de tine.

Capitolul următor, intitulat „Aşteaptă-te să te bucuri de abundenţă", te va învăţa să îţi dilaţi mintea. Cuvântul „aşteptare" va căpăta o semnificaţie nouă pentru tine, iar tu vei învăţa cât de uluitoare este puterea minţii atunci când adoptă această atitudine.

Capitolul intitulat „Legea vibraţiei şi atracţia" va elimina multe semne de întrebare acumulate în mintea ta de-a lungul anilor. Vei înţelege astfel de ce unii oameni atrag exact ceea ce nu îşi doresc, în timp ce alţii atrag numai ceea ce îşi doresc cu adevărat. În acest fel, vei învăţa cum te poţi magnetiza singur, astfel încât să atragi exact lucrurile pe care ţi le doreşti de la viaţă.

Un alt capitol, intitulat „Asumarea riscurilor", îţi va explica limpede că nu există nicio compensaţie care să îţi asigure o certitudine absolută înainte de a face singur primul pas. Altfel spus, este absolut esenţial ca tu să faci primul pas, înainte de a începe să te apropii de destinaţia pe care ţi-ai ales-o.

De regulă, adevăraţii câştigători ai „loteriei vieţii" nu sunt decât cu 2-3% mai eficienţi decât cei care pierd. Capitolul intitulat „Pe muchie de cuţit" va ilustra limpede acest lucru. Citind acest capitol, vei înţelege rapid că şi tu poţi fi la fel de

eficient ca orice alt om despre care ai citit sau ai auzit vreodată. Vei renunţa astfel în mod natural la orice sentiment de inferioritate şi la orice îndoială referitoare la capacitatea şi la posibilităţile tale de realizare, apropiindu-te astfel şi mai mult de destinaţia dorită.

În timp ce te vei apropia de etapa finală a călătoriei către realizare, vei fi avertizat să nu priveşti niciodată înapoi. Capitolul intitulat „Nu te gândi la rezultatul opus" te va lămuri imediat de ce există oameni care obţin de fiecare dată aceleaşi rezultate, an după an. El îţi va ilustra una dintre cele mai elementare, dar şi una dintre cele mai importante reguli ale succesului în viaţă.

Capitolul final, intitulat „Legea vidului şi a prosperităţii", te va învăţa cum poţi deschide toate uşile, permiţând astfel binelui dorit să vină către tine din toate direcţiile. Legea pe care ţi-o va descrie este minunată, ajutându-te nu doar să te bucuri de tot ceea ce îţi doreşti în viaţă, dar şi de frumuseţea acestui proces. Înţelegerea ei te va ajuta să îţi aduni ideile într-o imagine de ansamblu şi să te apropii astfel de destinaţia dorită într-o deplină siguranţă şi în intervalul de timp dorit de tine.

Înainte de a începe, doresc să îţi reamintesc că simpla citire şi învăţare pe dinafară a acestor principii nu te va ajuta să progresezi deloc către împlinirea pe care ţi-o doreşti. Meditează profund asupra ideilor oferite în această carte. Acestea sunt simple şi uşor de înţeles, dar trebuie transpuse neapărat în practică. Oriunde te-ai duce, ia această carte cu tine. Răsfoieşte-o în permanenţă şi aplică principiile descrise în ea. Vei vedea astfel cu ochii tăi cum acestea vor tinde să prindă viaţă. Cartea de faţă a fost scrisă cu speranţa sinceră că te vei bucura de fiecare pas al călătoriei către un nou mod de viaţă.

Bob Proctor

CUPRINS

Cuvânt înainte I
Introducere III

CAPITOLUL 1 – **EU ŞI BANII**

Hotelul Edgewater Beach 3
Banii sunt importanţi 5
Banii sunt slujitorii noştri 5
Banii trebuie să circule 6
Exerciţiul conştiinţei prosperităţii 8
Nu-ţi fie teamă 9
Înţelegere versus memorare 11
Obţinerea puterii prin împărtăşire 12
Conştiinţa prosperităţii 12
În interiorul tău există o putere reală 15
Banii minţii 16

CAPITOLUL 2 – **CÂT DE MULT ESTE SUFICIENT?**

Cât de mult este suficient? 28
Înfloreşte chiar în locul în care eşti plantat – Începe acum! ... 30
Tu poţi păstra o parte din ceea ce câştigi 31
Contul Independenţei Tale Financiare 32
Programul de plată eşalonată a datoriilor 32
Contul pentru Plata Datoriilor 32

CAPITOLUL 3 – **CREATORUL DE IMAGINI**

Tu eşti un creator de imagini 42
Preotul şi fermierul 42
Construirea primului scaun 44
Mersul la film 45
Prosperitatea personală 46
Perseverenţa conduce întotdeauna la rezultate 48
Povestea lui Paul Hutsey 53

CAPITOLUL 4 – **DETAŞEAZĂ-TE ŞI LASĂ-L PE DUMNEZEU SĂ ACŢIONEZE**

Potenţialul există pretutindeni şi întotdeauna 64
Detaşează-te şi lasă-l pe Dumnezeu să acţioneze aşa cum dorește 64
Povestea lui Clarence Smithison 65
David şi Goliat 66
Când vremurile devin grele 72
Nu forţa lucrurile 74

CAPITOLUL 5 – **AŞTEAPTĂ-TE LA ABUNDENŢĂ**

Povestea becului 80
Ce gândeşte omul... 87
Povestea lui Pat şi a lui John 88

CAPITOLUL 6 – **LEGEA VIBRAŢIEI ŞI LEGEA ATRACŢIEI**

Dr. Wernher von Braun 95
Vibraţia 97
Personalităţi pozitive şi negative 97
Creierul – Corpul 99
Totul este energie. Totul vibrează 100
Să fie lumină – Veriga de legătură 101
Totul este o expresie a aceluiaşi lucru 102
Atunci când îi ajuţi pe alţii, te simţi mai bine 103
Vibraţiile şi atitudinea 104
Devino un magnet mental 106
Analogia cu ghinda 106

CAPITOLUL 7 – **ASUMAREA RISCURILOR**

Analogia cu trambulina 114
Povestea lui Flip Wilson 115
Tinerii milionari 116
Un studiu referitor la piloţii avioanelor de vânătoare 116
Asumarea riscurilor versus iresponsabilitate 119
Investiţiile 120
Eşecurile în afaceri 122

CAPITOLUL 8 – **PE MUCHIE DE CUŢIT**

Povestea lui Heinz Daues 130
Triumful lui Milt Campbell 133
Prima inimă artificială 138
Simularea 141

CAPITOLUL 9 – **NU TE MAI GÂNDI LA CE A FOST**

Lasă-i pe morţi să îşi îngroape morţii 147
Analogia cu aparatul foto polaroid 153
Croaziera lui Patti 153
Povestea lui 333 158

CAPITOLUL 10 – **LEGEA VIDULUI ŞI A PROSPERITĂŢII**

Marg a reuşit ce şi-a propus 167
De ce se cramponează oamenii de trecut 172
Elimină obstrucţiile din mintea ta 174

Mulţumiri 179

Cei care cunosc adevărul
învaţă să îl iubească.
Cei care iubesc adevărul
învaţă să îl trăiască.

CAPITOLUL 1

Eu și banii

EU ŞI BANII

Hotelul Edgewater Beach

În anul 1923, opt dintre cei mai bogaţi finanţişti ai lumii s-au întâlnit la hotelul Edgewater Beach din Chicago. Aceşti opt oameni controlau mai mulţi bani decât întregul guvern al Statelor Unite la vremea respectivă. Printre ei se numărau:

- Preşedintele celei mai mari companii siderurgice independente;
- Preşedintele celei mai mari companii de gaze;
- Cel mai mare speculator la bursa grâului din Statele Unite;
- Preşedintele Bursei de Valori din New York;
- Un membru al cabinetului Preşedintelui american;
- Cel mai mare „baron" de pe Wall Street;
- Preşedintele celui mai mare monopol al lumii;
- Preşedintele Băncii pentru Reglementări Internaţionale.

Cu alte cuvinte, în acel loc s-au întâlnit câţiva dintre cei mai de succes oameni ai lumii, sau cel puţin dintre cei care au descoperit secretul de a „face bani".

Să vedem acum în ce poziţii se aflau aceşti oameni 25 de ani mai târziu:

- Preşedintele cele mai mari companii siderurgice independente, Charles Schwab, trăia din bani împrumutaţi. Peste alţi cinci ani avea să moară falit.
- Preşedintele celei mai mari companii de gaze din America de Nord, Howard Hopson, a înnebunit.
- Cel mai mare speculator la bursa grâului, Arthur Cutton, a murit în străinătate, îngropat în datorii.
- Preşedintele Bursei de Valori din New York, Richard Whitny, a fost închis la penitenciarul Sing Sing.
- Fostul membru al cabinetului Preşedintelui, Albert Fall, a fost eliberat din închisoare pentru a putea muri în casa sa.
- Cel mai mare „baron" de pe Wall Street, Jesse Livermore, s-a sinucis.

• Preşedintele celui mai mare monopol din lume, Ivar Krueger, s-a sinucis.
• Preşedintele Băncii pentru Reglementări Internaţionale, Leon Fraser, s-a sinucis de asemenea.

Toţi aceşti oameni au învăţat perfect arta de a face bani, dar după toate aparenţele, niciunul dintre ei nu a învăţat să trăiască „o viaţă de om bogat", deşi acesta era dreptul lor prin naştere.

Astfel de poveşti reale i-au făcut pe mulţi oameni bine intenţionaţi, dar ignoranţi, să spună: „Vezi, ţi-am spus eu că nu este bine să ai foarte mulţi bani", sau „Toate aceste exemple demonstrează că oamenii bogaţi nu sunt cu adevărat fericiţi". Desigur, astfel de afirmaţii sunt greşite. Deşi cei opt bărbaţi din exemplul citat mai sus „s-au rătăcit de pe calea cea dreaptă", există foarte mulţi alţi oameni bogaţi care sunt cât se poate de fericiţi şi care fac foarte mult bine cu banii lor; altfel spus, care trăiesc vieţi echilibrate şi armonioase.

Gândeşte-te puţin: banii au o influenţă mai mare asupra vieţii tale decât orice alte mărfuri la care te-ai putea gândi. De pildă, pierderea sau câştigarea subită a unei sume mari de bani îţi poate schimba starea de spirit într-o măsură covârşitoare. De aceea, cred că eşti de acord cu mine că toţi oamenii ar trebui să înţeleagă în profunzime ce sunt banii şi care sunt legile care guvernează atragerea lor. Din păcate, numărul celor care înţeleg aceste lucruri este mai mic de 10% din umanitate. Aproximativ 95% dintre oameni se mulţumesc cu ceea ce obţin, deşi întreaga lor viaţă, de la naştere şi până la moarte, îşi doresc să aibă mai mult. Ei nu înţeleg nicio clipă că ar putea obţine fără probleme ceea ce îşi doresc atât de mult.

Aş dori să fac o mică paranteză: pe măsură ce vei avansa cu lectura acestei cărţi, ai putea avea tendinţa să îţi laşi mintea să rătăcească, gândindu-te fie la cineva pe care îl cunoşti şi care a câştigat foarte mulţi bani, fie la cineva care a dat faliment. Sugestia mea este să te focalizezi exclusiv asupra ta, întrucât

ceea ce au sau nu au ceilalţi nu îţi poate influenţa în niciun fel viaţa şi situaţia financiară personală.

Banii sunt importanţi

Una dintre cele mai mari greşeli pe care le fac oamenii se referă la importanţa pe care le-o atribuie banilor. Spre exemplu, de câte ori nu ţi s-a întâmplat să auzi oameni spunând în timpul unei conversaţii: „Banii nu înseamnă totul în viaţă", „Banii nu sunt importanţi" sau „Mie nu-mi pasă de bani"? Ei bine, chiar dacă acestor oameni nu le pasă de bani, aş pune oricând pariu că dealerilor de la care şi-au cumpărat maşina le pasă; la fel şi comercianţilor de la care îşi cumpără zilnic alimentele sau bancherilor care le-au împrumutat bani pentru a-şi cumpăra o casă. Practic, nimeni nu poate nega că banii sunt extrem de importanţi pentru orice om care trăieşte într-o societate civilizată. De aceea, afirmaţii de genul celor de mai sus (potrivit cărora banii nu sunt importanţi) sunt absurde. În realitate, nimic nu poate lua locul banilor în domeniul în care sunt folosiţi aceştia!

Banii sunt slujitorii noştri

După ce am subliniat importanţa banilor, doresc să adaug la cele spuse mai sus un avertisment de care nu ar trebui să uiţi niciodată: banii sunt slujitorii tăi, iar tu eşti stăpânul lor. Ai foarte mare grijă să nu inversezi termenii acestei ecuaţii, aşa cum s-a întâmplat, din păcate, cu foarte mulţi oameni, unii dintre ei având un coeficient foarte mare de inteligenţă. Această inversare a termenilor ecuaţiei de mai sus poate provoca daune extrem de mari vieţii tale. În mod regretabil, de-a lungul istoriei au existat foarte multe suflete nefericite care au iubit banii mai mult decât oamenii, folosindu-se de aceştia din urmă pentru a-şi satisface scopurile egoiste, fapt care a încălcat una dintre cele mai elementare legi ce guvernează adevăratul succes financiar. Iubeşte întotdeauna oamenii şi foloseşte-te de bani, nu invers!

Un alt mit pe care îl acceptă foarte mulţi oameni susţine că banii nu ajung decât la cei „norocoşi" sau „favorizaţi de soartă". De pildă, ori de câte ori se adună mai mulţi oameni care discută despre o cunoştinţă care a avut recent un succes financiar, cel puţin o persoană din grup se grăbeşte să spună: „Harry a fost extrem de norocos", sau „Harry s-a aflat la locul potrivit, în momentul potrivit". Doresc să te asigur însă, cât se poate de categoric, că deşi „norocul" joacă un anumit rol în obţinerea succesului financiar, el nu reprezintă niciodată o premisă suficientă în sine. Banii sunt un efect, nu o cauză. De aceea, orice câştig trebuie să fie meritat. Crede-mă, această viaţă nu favorizează pe nimeni, iar cei care fac rost de bani cu o foarte mare uşurinţă fie dispun de o tiparniţă, fie se află în drum spre închisoare, dacă nu cumva au ajuns deja acolo. De aceea, nu uita niciodată că deşi „norocul" reprezintă un factor care favorizează succesul financiar, el trebuie să fie dublat de foarte mult efort şi de muncă grea.

Banii trebuie să circule

Al treilea lucru pe care ar trebui să îl ştii în legătură cu banii este că aceştia nu sunt valoroşi decât atât timp cât sunt folosiţi. Dacă au fost scoşi din circulaţie, ei devin la fel de inutili ca nişte ziare vechi sau ca nişte „stacane goale de bere" depozitate într-un pod. Pentru a înţelege mai bine adevărul acestui principiu, îţi voi prezenta o poveste reală: acasă la mine se află pe un raft o cupă de argint pe care am primit-o în dar în urma unui discurs pe care l-am ţinut cândva. Ori de câte ori ajung acasă, îmi scot tot mărunţişul din buzunare şi îl pun în cupa de argint. Când aceasta este aproape plină, ofer conţinutul cupei unuia dintre copiii mei sau unuia dintre verii mei (care sunt la fel de tineri ca şi ei). Toţi copiii se bucură atunci când primesc cupa şi de-abia aşteaptă să le vină rândul. Ceea ce doresc să subliniez este următorul lucru: atât timp cât cupa se umple cu bani, aceştia din urmă nu au nicio valoare. Ei nu fac decât să stea în interiorul ei, neavând nicio funcţie utilă şi netrezind nimănui interesul.

Pe de altă parte, de îndată ce cupa se umple iar banii ajung la unul din copii, ei devin instantaneu „activi". Spre exemplu, nu mai departe de săptămâna trecută, i-am dat cupa cu bani vărului meu T. Jay. Acesta a luat imediat banii din ea şi s-a grăbit la o şcoală de golf, unde şi-a plătit cu ei câteva lecţii de golf. Personal, nu am nicio idee ce a făcut mai departe profesorul de golf cu banii respectivi, dar sunt aproape sută la sută convins că nu i-a depozitat într-o cupă situată pe un raft! Ca să nu mai lungim vorba: banii nu trebuie niciodată să fie scoşi din circulaţie. Dimpotrivă, ei trebuie să fie folosiţi în permanenţă. Oamenii trebuie să se bucure de ei şi să îi dea mai departe!

Această concluzie mă conduce la o ilustrare încă şi mai dramatică a aceluiaşi principiu: povestea „bătrânului domn Chapman". Domnul Chapman era un bătrân care trăia la doar câteva case mai jos de familia mea pe vremea când eram copil. Deşi între noi exista o diferenţă uriaşă de vârstă, m-am împrietenit rapid cu domnul Chapman, pe care obişnuiam să îl privesc ducându-şi căruciorul cu vechituri încolo şi încoace. Domnul Chapman făcea comerţ cu vechituri şi îşi câştiga existenţa adunând lucrurile pe care le aruncau oamenii. Pe măsură ce treceau anii, el a apărut însă din ce în ce mai rar, iar la scurt timp după cel de-al Doilea Război Mondial, a murit. Întrucât locuia singur şi nu avea rude apropiate, poliţia a intrat în casa lui şi a evaluat posesiunile pe care le avea. Deloc surprinzător, poliţiştii au descoperit că locuinţa era mobilată cu vechituri şi cu mici articole de decor care evocau trecutul domnului Chapman. Spre surpriza lor, ei au descoperit însă şi peste o sută de mii de dolari în bancnote vechi, depozitate în diferite cutii răspândite prin întreaga casă!

Gata oricând să publice o ştire senzaţională, ziarul *Toronto Daily Star* s-a grăbit să publice un articol pe prima pagină despre domnul Chapman, în care autorul îşi punea o întrebare obiectivă: de ce ar fi optat un individ cu o avere mai mare de 100.000 de dolari pentru depozitarea banilor în cutii vechi răspândite prin întreaga casă?

Deşi eram destul de tânăr la acea vreme, mi-am pus şi eu aceeaşi întrebare: de ce ar fi preferat un om ca domnul Chapman să trăiască o viaţă de om sărac în condiţiile în care avea atât de mulţi bani? Dacă ar fi dorit, ar fi putut să îşi folosească banii pentru a se distra, sau i-ar fi putut investi pentru a-şi spori veniturile, contribuind astfel la crearea de noi locuri de muncă; în sfârşit, i-ar fi putut depune la o bancă, primind astfel dobândă. În locul acestor opţiuni, el a preferat să îi pună într-o „cupă de pe raft", făcându-i să devină astfel inutili. Nu, prieteni, banii sunt meniţi să circule, nu să stea degeaba! Nu există nici cea mai mică îndoială în această privinţă. Scopul banilor este să te foloseşti de ei şi să te bucuri. De aceea, orice doreşti să faci cu banii tăi, sfatul meu este să nu repeţi greşeala domnului Chapman!

Doresc să insist de asemenea asupra unei precizări: atunci când afirm că banii trebuie să circule, nu vreau să spun cu asta că ei trebuie risipiţi cu orice preţ. Există o diferenţă enormă între cele două concepte, iar dacă nu ai descoperit încă această diferenţă, îţi sugerez să o faci cât mai repede cu putinţă.

Exerciţiul conştiinţei prosperităţii

După ce am descris câteva din caracteristicile banilor, îţi propun o „tehnică" simplă prin care poţi începe imediat să atragi către tine sumele de bani care îţi sunt necesare. Primul lucru pe care doresc să îl faci este să îţi imaginezi că stai în camera ta împreună cu mai mulţi prieteni. În continuare, imaginează-ţi că le declari acestora intenţia ta de a deveni bogat, sau cel puţin atât de bogat încât să îţi permiţi să trăieşti exact aşa cum îţi doreşti. Cum te face să te simţi această declaraţie? Dacă nu eşti foarte diferit de ceilalţi oameni, cel mai probabil vei simţi o stare de disconfort. Nu este exclus chiar să îţi retragi declaraţia de dinainte, anunţându-ţi prietenii că a fost doar o glumă. Şi totuşi, este foarte important să înţelegi că oamenii bogaţi nu simt niciodată o stare de disconfort în legătură cu banii. Probabil că te întrebi: „De ce?" Răspunsul cel

mai evident este următorul: pentru că au foarte mulţi bani. Totuşi, acesta nu este un răspuns corect. Este important să înţelegi că simplul fapt că ai bani nu te faci automat să te simţi confortabil în privinţa lor. Cu alte cuvinte, unul din motivele pentru care oamenii bogaţi au bani este chiar faptul că şi-au cultivat o stare de conştiinţă diferită de cea a oamenilor obişnuiţi, pe care o voi numi de acum înainte: „conştiinţa prosperităţii". Orice om care doreşte să atragă sume mari de bani în viaţa lui trebuie să îşi cultive această conştiinţă a prosperităţii.

De aceea, prima întrebare pe care ar trebui să ţi-o pui este: „Ce aş putea face pentru a cultiva această conştiinţă a prosperităţii?" Cea mai bună modalitate de a-ţi dezvolta conştiinţa prosperităţii constă în a te vizualiza (în plan mental) ca având deja suma de bani pe care o doreşti. Mintea subconştientă nu poate face deosebirea între realitate şi vizualizare. De aceea, în scurt timp vei ajunge să te simţi confortabil la gândul că ai foarte mulţi bani, şi implicit vei începe să îi atragi.

Poate că ţi se pare un simplu joc, dar te asigur că este unul din cele mai înţelepte lucruri pe care le poţi face. Dacă vei reuşi să îţi convingi mintea subconştientă că eşti bogat şi că te simţi bine în această stare de prosperitate, ea va începe automat să caute modalităţi de a transpune în realitate sentimentele tale „imaginare".

Dacă toată această poveste ţi se pare o simplă fantezie, ignoră pe moment rândurile de mai sus şi continuă lectura cărţii de faţă. Voi reveni de mai multe ori de-a lungul cărţii asupra acestui concept şi te asigur că până la terminarea lecturii, aceste rânduri vor căpăta o semnificaţie diferită pentru tine.

Nu-ţi fie teamă

După ce ţi-am descris prima „tehnică" ce te poate ajuta să devii bogat, doresc să insist asupra unui nou avertisment: dacă doreşti într-adevăr să te îmbogăţeşti, nu trebuie niciodată, dar

absolut niciodată, să îţi faci griji legate de banii pe care urmează să îi primeşti sau de păstrarea lor. Îngăduie-mi să îţi explic mai detaliat acest concept.

În Biblie, Iov, un personaj care a suferit enorm în vremurile biblice, face următoarea remarcă: „Iată, lucrul de care mă temeam a venit asupra mea". Întreabă-te pentru o clipă ce semnificaţie au aceste cuvinte pentru cei care îşi fac griji legate de bani. Cu siguranţă, dacă îţi faci în permanenţă griji legate de faptul că nu ai suficienţi bani sau că ai putea pierde banii pe care îi ai, aceste griji vor avea tendinţa să devină realitate. Aşa cum Iov a suferit din cauza tuturor încercărilor posibile, şi tu vei rămâne sărac sau îţi vei pierde banii pe care îi ai.

Pentru a înţelege mai bine, să luăm un exemplu mai contemporan: să revenim puţin asupra tragicului caz al „bătrânului domn Chapman". Aşa cum îţi mai aminteşti, desigur, acesta nu şi-a cheltuit niciodată economiile obţinute prin muncă grea. „De ce?" – ne-am putea întreba. Cel mai probabil, pentru că se temea că dacă îşi va cheltui banii, va deveni un om sărac şi va trăi în sărăcie. Ironia sorţii a făcut însă ca el să trăiască oricum în sărăcie, tocmai din cauza fricii sale! Ca să revenim la citatul biblic de mai sus: „Lucrul de care se temea a venit asupra lui".

Într-un capitol ulterior, vei primi mai multe explicaţii legate de paradoxul care face ca unii oameni să atragă în viaţa lor exact lucrurile pe care nu şi le doresc. Deocamdată, este suficient să spunem că grijile legate de bani sunt întotdeauna extrem de contraproductive. Acest principiu este adevărat inclusiv dacă este justificat prin vechea platitudine potrivit căreia: „nu faci decât să economiseşti nişte bani pentru zile negre".

Doresc să mai fac o precizare: dacă îţi doreşti sincer să câştigi mai mulţi bani decât la ora actuală, primul lucru pe care trebuie să îl faci este să înveţi să acorzi mult mai puţină atenţie lucrurilor pe care le spun sau le fac cei din jurul tău şi mult mai

multă atenţie „micuţei voci" care îţi vorbeşte în sinea ta. Ca să exprim acelaşi lucru într-o manieră mai prozaică: trebuie să faci efortul de a deveni mult mai puţin susceptibil la influenţele din exteriorul tău şi mult mai înclinat să îţi asculţi propriile instincte şi sentimente. Îngăduie-mi să dezvolt puţin acest subiect.

Majoritatea oamenilor care nu reuşesc să acumuleze suficienţi bani pentru a duce viaţa pe care şi-o doresc sunt cei care se lasă cel mai uşor influenţaţi de opiniile celor din jurul lor. Spre exemplu, ei sunt de regulă cei care îi lasă pe autorii de articole din presă sau pe crainicii de la televizor, care fac tot felul de profeţii înspăimântătoare legate de criza economică şi de recesiune, să gândească în locul lor. După cum spunea atât de inspirat Napoleon Hill în cartea sa, *Foloseşte-ţi mintea pentru a te îmbogăţi:* opiniile sunt marfa cea mai ieftină de pe pământ. Practic, orice om are o sumedenie de păreri personale, care nu aşteaptă decât să fie acceptate de altcineva. De aceea, dacă eşti conştient că te-ai lăsat influenţat în trecut de opiniile altor oameni, ia chiar acum (înainte de a continua cu lectura acestei cărţi) decizia de a nu-ţi mai asculta decât propriile instincte, rămânând în acelaşi timp deschis în faţa călăuzirii divine. Dacă vei proceda astfel, nu vei avea practic niciun motiv să nu cunoşti succesul financiar într-o perioadă de timp absolut rezonabilă.

Înţelegere versus memorare

Pe măsură ce vei continua să citeşti această carte, vei învăţa să îţi cultivi o conştientizare din ce în ce mai profundă a talentelor şi a capacităţilor cu care te-a înzestrat Dumnezeu. Vei înţelege astfel că dacă îţi vei dezvolta în mod corespunzător aceste talente şi aceste capacităţi, tu te vei putea folosi de ele pentru a atrage în viaţa ta toate lucrurile bune pe care ţi le doreşti. Doresc însă să îţi aduc din nou aminte că nicio lectură şi nicio memorare a unor principii nu te vor ajuta să obţii succesul scontat. Singurele care pot face acest lucru sunt înţelegerea şi transpunerea în practică a acestor idei. De aceea, nu te grăbi

prea tare să termini această carte, întrucât nu acesta trebuie să fie principalul tău obiectiv. Aşa cum spuneam mai devreme, adevăratul tău obiectiv ar trebui să fie: înţelegerea şi transpunerea în practică a ideilor cuprinse în ea. Astfel, chiar dacă nu poţi integra în profunzime mai mult de o pagină pe zi, acest lucru îţi este suficient pentru a te apropia de scopul pe care ţi l-ai propus. Dacă te întrebi de ce trebuie „savurată pe îndelete" această carte, în loc să fie „devorată" într-o singură zi, îţi voi răspunde că la baza ei stau mai bine de 20 de ani de analize elaborate ale metodelor care conduc la succes, dar şi ale celor care conduc la insucces.

Obţinerea puterii prin împărtăşire

Doresc să-ţi mai dau un sfat: foarte puţini oameni îşi descoperă singuri adevăratele talente cu care sunt înzestraţi. De aceea îţi sugerez să găseşti cel puţin o persoană cu care să poţi împărtăşi şi comenta ideile descrise în această carte.

Conştiinţa prosperităţii

Cred că vei fi de acord cu mine că oamenii nu se pot bucura în mod conştient de ceva dacă nu sunt mai întâi conştienţi de acesta. Acest lucru poate fi cu uşurinţă observat. Spre exemplu, nimeni nu s-a bucurat vreodată de luxul de a călători cu avioanele de mare viteză până când fraţii Wright nu au devenit conştienţi de „posibilitatea de a zbura". Thomas Edison a devenit conştient de posibilitatea de a crea imagini în mişcare, deschizând astfel calea către o nouă formă de divertisment. Dr. Jonas Salk a devenit conştient de posibilitatea de a crea un ser care poate combate teribila paralizie infantilă cunoscută sub numele de poliomielită. De aceea, rareori se mai întâmplă în zilele noastre să mai auzim de această boală. Alexander Graham Bell a devenit conştient de posibilitatea de a transmite vocea umană prin cablurile metalice. Aşa am ajuns să ne bucurăm de telefoane.

Desigur, aş putea continua astfel la infinit, citând nenumărate exemple de acelaşi fel. Ceea ce doresc însă să

subliniez este că toate aceste invenţii, sau mai bine zis cunoaşterea care a permis crearea lor, ne-a stat întotdeauna la dispoziţie. De fapt, întreaga cunoaştere care a existat sau va exista vreodată este întotdeauna prezentă şi distribuită uniform în toate locurile. Pentru a putea beneficia însă de aceste forme-gând a fost nevoie ca cineva să se racordeze la ele, alcătuind astfel idei care, împreună, au structurat o nouă conştiinţă umană.

Noi înotăm într-un „ocean" de energie mentală în care este prezentă întreaga cunoaştere care a existat sau care va exista vreodată. În mod similar, suntem înconjuraţi de abundenţă. Oriunde am privi în natură, noi nu vedem altceva decât abundenţă; practic, natura nu cunoaşte „eşecul". De aceea, nimic nu poate lipsi vreodată în sine; lipsurile nu apar decât atunci când nu eşti conştient de abundenţa din jur. Altfel spus, dacă doreşti să pătrunzi în această lume a bogăţiei, primul lucru pe care trebuie să îl faci este să te gândeşti la ea, să îţi deschizi mintea în faţa fluxurilor de energie mentală care pot crea imagini. La rândul lor, acestea pot construi în fiinţa ta o conştiinţă a prosperităţii.

Aşa cum ştii foarte bine, există mii şi mii de oameni oneşti, buni şi săritori, care nu fac altceva decât să muncească întreaga viaţă, dar care nu se îmbogăţesc niciodată. Pentru ei, viaţa nu înseamnă altceva decât un efort continuu de dimineaţa până seara. Acesta este motivul pentru care am scris această carte: pentru a te inspira să îţi deschizi mintea în faţa acestui nou mod de a gândi.

Principalul instrument de dezvoltare a conştiinţei este gândirea. Indiferent care este situaţia ta actuală, dacă îţi doreşti cu adevărat să ţi-o îmbunătăţeşti şi să devii bogat (lucru perfect posibil, după cum sugerează cartea de faţă), tu trebuie să începi chiar acum să gândeşti în termenii conştiinţei prosperităţii. Nu mai aştepta să termini această carte; nici măcar să termini acest capitol. Nu amâna pe mâine, pe săptămâna viitoare sau pentru anul viitor. Fă acest lucru chiar acum. Gândirea este cea mai

înaltă funcţie a fiinţei umane. Din păcate, foarte puţini oameni „gândesc" cu adevărat. Ei se lasă amăgiţi de convingerea că dacă în mintea lor se derulează o oarecare activitate mentală, asta înseamnă că „gândesc". Adevărul este că marea majoritate a oamenilor nu fac decât să îşi exerseze acea facultate mentală numită „memorie". Ei privesc la infinit aceleaşi vechi filme şi aceleaşi vechi fotografii care există în memoria lor şi pe care aceasta le proiectează pe ecranul minţii lor.

Este absolut necesar să începi chiar în acest moment să gândeşti în această manieră nouă, pentru ca fiecare fibră a fiinţei tale să se umple cu această nouă energie mentală. Corpul tău este alcătuit din miliarde şi miliarde de celule, şi fiecare dintre acestea este influenţată în acest moment de gândurile tale. De pildă, în clipa în care mintea ta va cultiva gânduri de relaxare, corpul tău se va destinde automat. Invers, în clipa în care mintea ta se va umple cu gânduri de teamă şi de îngrijorare, corpul tău va deveni rigid şi tensionat. Dacă vei începe să cultivi gânduri de prosperitate, imaginându-ţi că eşti un om foarte bogat înconjurat de un ocean de energie mentală şi înotând într-o mare a abundenţei, corpul şi mintea ta vor intra instantaneu pe vibraţia prosperităţii, iar tu vei începe să atragi literalmente, la fel ca un magnet, tot ceea ce îţi este necesar pentru a deveni bogat.

Sunt conştient de faptul că pentru un neiniţiat, astfel de idei pot părea extrem de bizare. Şi totuşi, ele sunt perfect adevărate, căci conştiinţa mentală a prosperităţii precede întotdeauna bogăţia în lumea materială. De pildă, pentru copiii născuţi în familiile bogate, precum Kennedy sau Bronfman, nu este deloc dificil să gândească în termenii acestei conştiinţe a prosperităţii, întrucât acest mod de a gândi este singurul pe care l-au învăţat încă de la naştere. Cum s-ar spune, ei au fost condiţionaţi să gândească în termenii prosperităţii.

Marea majoritate a oamenilor nu s-au născut însă într-un astfel de mediu; de aceea, ei nu sunt deloc obişnuiţi să gândească în aceşti termeni. În această direcţie, noi trebuie să ne

cultivăm un nou mod de a gândi, în jurul următoarelor linii directoare:

1) felul în care am fost condiţionaţi,

2) motivele pentru care obţinem rezultatele pe care le obţinem, şi

3) felul în care ne putem schimba modul de a gândi şi condiţionarea.

Acest lucru nu este deloc uşor. El necesită foarte multă disciplină, o dorinţă arzătoare şi un mare efort. De altfel, aşa se explică de ce marea majoritate a oamenilor nu reuşesc să îşi schimbe modul de a gândi. Eu doresc să insist însă asupra faptului că indiferent cât de grea s-ar dovedi, această schimbare poate fi operată, şi încă într-un interval de timp relativ scurt. Mai mult, compensaţia pe care o vei primi pentru efortul depus va fi întru totul pe placul tău. Îţi pot garanta acest lucru, întrucât eu am trecut prin acest proces, şi la fel foarte mulţi alţi oameni pe care îi cunosc. A sosit momentul să faci şi tu acelaşi lucru.

Simplul fapt că ai început să citeşti această carte reprezintă cea mai bună dovadă a faptului că îţi doreşti cu adevărat să te schimbi. Vestea bună este că există o modalitate absolut sigură de a te bucura de tot ceea ce îţi doreşti, iar aceasta este prezentată în cartea de faţă.

În interiorul tău există o putere reală

Dincolo de nivelul conştiinţei de veghe există marea comoară a minţii subconştiente. Aceasta este forţa pe care dorim să o influenţăm prin noile noastre gânduri. Pentru ca lucrurile să fie perfect lămurite de la bun început, gândeşte-te la următoarea afirmaţie: orice idee, orice plan şi orice obiectiv poate fi implantat în mintea subconştientă prin repetarea unor gânduri, dublată de credinţă şi de aşteptarea pozitivă. Poate că te întrebi: „Poate fi demonstrată în vreun fel această afirmaţie prin experimente şi observare directă? Există vreo tehnică sau vreo metodă cunoscută care poate demonstra acest lucru, şi dacă

da, este aceasta disponibilă pentru toată lumea?" Răspunsul la ambele întrebări este un „da" hotărât. Pe măsură ce vei continua să citeşti, să testezi şi să experimentezi ideile din această carte, vei ajunge să îţi răspunzi singur la aceste întrebări. Acest aspect este foarte important, întrucât nimeni nu poate crede în totalitate decât în acele lucruri pe care le descoperă singur.

Am scris această carte cu speranţa sinceră că ea te va ajuta să descoperi singur cât de mult îţi poţi schimba destinul prin repetarea continuă a acestor idei legate de prosperitate. Învaţă să priveşti banii ca pe un slujitor ascultător de care te poţi folosi pentru a câştiga încă şi mai mulţi bani, dar şi pentru a aduce lumii în care trăieşti servicii cu mult mai mari decât cele pe care le aduci la ora actuală. Este foarte important să înveţi să te simţi confortabil atunci când vorbeşti despre bani, pentru că tu „te-ai născut într-adevăr bogat". Tu dispui de toate instrumentele mentale necesare pentru a atrage către tine gândurile de care eşti înconjurat, creându-ţi astfel acea conştiinţă de care ai nevoie pentru a-ţi asigura bogăţia de care doreşti să te bucuri. Lipsurile şi limitările nu pot exista decât atunci când le cultivăm în mintea noastră. Conştiinţa prosperităţii nu cunoaşte lipsurile sau limitările. Ia chiar acum hotărârea de a elimina pentru totdeauna aceste idei referitoare la lipsuri şi limitări din mintea ta minunată şi încearcă să înţelegi că bogăţia pe care o cauţi te caută la rândul ei. De aceea, deschide larg porţile minţii tale conştiente şi începe să te bucuri de ea.

Banii minţii

Începe chiar acum să joci un joc al minţii cu tine însuţi. Obişnuieşte-te să te vizualizezi ca fiind foarte bogat. Gândeşte-te la toate lucrurile pe care le-ai putea face cu aceşti bani, iar apoi începe să le practici la nivel mental. Aşa cum spuneam, mintea ta subconştientă nu poate face diferenţa între o acţiune concretă şi simpla ei vizualizare; de aceea, acest exerciţiu te va ajuta rapid să îţi dezvolţi conştiinţa prosperităţii. Reţine: există o lege

imuabilă, care spune că nu te poţi bucura de nimic la nivel fizic până când nu ai învăţat să te bucuri de el la nivel mental!

Practic, toţi oamenii vorbesc cu ei înşişi în sinea lor. Unii obişnuiesc chiar să îşi vorbească cu voce tare. De aceea, ori de câte ori te surprinzi având o conversaţie cu tine însuţi, repetă-ţi la infinit cât de bine te face să te simţi faptul că eşti bogat. Felicită-te singur pentru această bogăţie şi imaginează-ţi că ceilalţi oameni te felicită la rândul lor. Urmăreşte să înţelegi că deşi acesta pare să fie un simplu joc, el reprezintă totuşi unul dintre cele mai înţelepte lucruri pe care le poţi face: respectiv, o manifestare a potenţialului tău superior în această lume fizică.

Te-ai înscris practic într-un program al dezvoltării personale. În cadrul lui, vei învăţa că sinele tău ascunde comori mult mai mari decât cele vizibile cu ochiul liber, dar aceste comori ascunse trebuie mai întâi să fie descoperite, dacă doreşti să te dezvolţi în mod corespunzător. De fapt, partea cea mai măreaţă a fiinţei tale nu poate fi văzută, întrucât natura ei este nefizică. În scurt timp, vei deveni conştient de faptul că trăieşti simultan pe trei planuri existenţiale: unul spiritual, unul intelectual şi unul fizic.

Pentru a înţelege mai bine acest concept abstract, trebuie să ţii cont de faptul că tu trăieşti simultan în trei planuri existenţiale distincte:

1) Planul spiritual al gândurilor (potenţialul suprem)

2) Planul intelectual al ideilor (potenţialul mediu)

3) Planul fizic al rezultatelor (potenţialul inferior).

De aceea, dacă vei pune în aplicare ceea ce ţi-am sugerat mai sus, tu nu vei face altceva decât să îţi foloseşti „natura divină" pentru a alege acele gânduri (de gen: „Banii sunt buni", „Iubesc oamenii şi mă folosesc de bani", „Banii sunt un slujitor; eu sunt stăpânul lor") care te pot ajuta să îţi construieşti un anumit concept. În cazul de faţă, acest concept ar putea fi numit: „O Mare Bogăţie Personală" sau „Un Adevărat Succes Financiar". Ideile, cum ar fi conceptul de „succes financiar", nu

apar niciodată de la sine. Personalitatea umană trebuie să se implice întotdeauna în acest proces, cultivând acele gânduri care pot construi conceptul respectiv. Aceasta este singura modalitate prin care omul poate deveni „la fel ca Dumnezeu", respectiv creator, iar aceasta reprezintă forma cea mai înaltă a creaţiei! Dacă vei susţine în mintea ta această idee minunată, respectiv imaginea succesului financiar, mai devreme sau mai târziu ea va tinde să se manifeste concret în viaţa ta fizică (adică în planul rezultatelor). Vei înţelege mai bine acest proces pe măsură ce vei continua să citeşti această carte.

Îţi propun să revenim acum la o afirmaţie anterioară. Cred că îţi mai aminteşti ce am scris într-un paragraf anterior, şi anume că noi ne propunem să operăm de pe un potenţial superior pe unul inferior. Cele trei planuri pe care trebuie să operăm şi ordinea în care trebuie să facem acest lucru sunt:

Planul gândurilor... (spiritual)
către
Planul ideilor (intelectual)
către
Planul obiectelor (fizic)
Şi nu invers:
Planul obiectelor (fizic)
către
Planul gândurilor... (spiritual)
către
Planul ideilor (intelectual),

aşa cum am procedat în trecut şi aşa cum marea majoritate a oamenilor vor continua să procedeze şi în viitor. Altfel spus, marea majoritate a oamenilor vor continua să observe rezultatele din viaţa lor, lăsându-le pe acestea să le dicteze gândurile, şi implicit ideile derivate din acestea. Spre exemplu, în cazul în care constată că nu mai au deloc bani în contul lor bancar (rezultat), ei optează pentru a emite gânduri legate de lipsă sau de pierdere, de care se vor folosi pentru a-şi construi un concept

legat de sărăcie. Ideea pe care o susţin în mintea lor va tinde să manifeste rezultate viitoare pe aceeaşi frecvenţă de vibraţie. În acest fel, ei îşi creează propria realitate a sărăciei, adică exact lucrul pe care afirmă că şi-l doresc cel mai puţin în viaţă. Şi astfel, contul lor bancar va continua să rămână gol. Aceşti oameni intră într-un cerc vicios, împlinindu-şi singuri propriile profeţii, chiar dacă acestea sunt negative, iar ei nu şi le doresc de fapt. Cu siguranţă, nu aceasta este maniera în care îşi doreşte Creatorul nostru să trăim!

Unii cititori se vor grăbi să afirme că această argumentaţie este absurdă, întrucât dacă un cont bancar este gol, este gol, şi nu ai ce să faci. Din punctul lor de vedere, este nerealist să te uiţi la un cont bancar gol şi să vizualizezi o mare bogăţie. Exact acest mod de a gândi îi determină însă să îşi perpetueze la infinit ciclul sărăciei, împiedicându-i să se îmbogăţească!

Este important să înţelegi că actualul statut al contului tău bancar, al vânzărilor tale, al stării tale de sănătate, al vieţii tale sociale, al poziţiei tale la locul de muncă, etc., nu reprezintă altceva decât manifestarea fizică a gândurilor pe care le-ai cultivat în trecut. Dacă îţi doreşti cu sinceritate să schimbi şi să îmbunătăţeşti rezultatele pe care le obţii în planul fizic, este imperios necesar să îţi schimbi felul de a gândi, şi asta chiar acum.

Dacă vei reflecta la cele afirmate mai sus, vei înţelege că aceste informaţii sunt cât se poate de logice. Orice om care înţelege cu adevărat „procesul creator" îţi va spune că afirmaţiile de mai sus sunt nu doar adevărate, dar reprezintă chiar o lege naturală a fiinţei umane care îi permite lui Dumnezeu să opereze prin intermediul acesteia. În anumite „cercuri", această lege este numită rugăciune, care nu este altceva decât o forţă ce se transmite de la spirit la formă, prin intermediul individului. Dumnezeu ţi-a dat capacitatea de a-ţi construi orice idee doreşti. Din acest punct de vedere, „tu te-ai născut bogat", şi întreaga ta abundenţă este inclusă în mintea ta

(în puterea gândurilor tale). De aceea, nu te pedepsi singur, ci alege idei cât mai măreţe, iar apoi transpune-le în realitate. Nu mai lăsa planul fizic să îţi controleze modul de a gândi.

Cred că ai început să înţelegi „marea greşeală" pe care o fac majoritatea oamenilor. În eseul său pe tema încrederii în sine, Emerson spune: „Invidia echivalează cu ignoranţa". Cu alte cuvinte, este complet lipsit de înţelepciune să priveşti „realizările" sau „rezultatele" altei persoane şi să le invidiezi. Orice om care a obţinut o realizare importantă a început prin a o gândi, construindu-şi astfel în plan mental imaginea sublimei realizări care s-a manifestat acum în viaţa sa. El a cultivat aceste gânduri culegându-le din sursa infinită care ne stă tuturor la dispoziţie, inclusiv ţie!

La acest lucru se referea marele pictor Vincent Van Gogh atunci când a fost întrebat cum a reuşit să creeze o operă atât de monumentală. El a răspuns: „Eu îmi visez picturile, iar apoi îmi pictez visele". Altfel spus, Van Gogh începea întotdeauna prin a-şi vizualiza picturile în planul minţii, după care nu făcea decât să picteze o replică pe pânză a originalului din mintea sa. Practic, el nu a vândut niciodată picturile „originale"! În timp ce scriu aceste rânduri, îmi dau seama că ai început să înţelegi adevărul acestor afirmaţii şi că exclami în sinea ta: „Foarte corect! Abia acum înţeleg ce vrea să spună!"

Cu câţiva ani în urmă, Mary Snyder din California a venit la unul din seminarele mele însoţită de soţul ei, Oscar. Ea mi-a dat un citat din Lincoln care mi-a plăcut atât de mult încât de atunci l-am repetat tuturor participanţilor la cursurile şi la seminarele mele. Iată ce a spus Lincoln: „Este uşor să crezi în lucrurile pe care le poţi vedea şi atinge; de fapt, acest lucru nu are nimic de-a face cu credinţa. În schimb, a crede în lucrurile invizibile reprezintă un triumf şi o binecuvântare". Nu-i aşa că citatul este minunat? Îţi mulţumesc din nou, Mary.

Cred că acum ai început să înţelegi importanţa şi înţelepciunea exerciţiilor mentale pe care le recomand. De

aceea, continuă să repeţi cât mai frecvent în sinea ta: „Sunt un om prosper. Sunt bogat. Banii sunt un lucru bun". Vizualizează-te făcând lucrurile pe care ţi-ai dori să le faci dacă ai avea bani, respectiv dacă ai manifesta în viaţa ta această nouă atitudine sau această conştiinţă nouă. Vizualizează această mare bogăţie şi consideră că te afli deja în posesia ei. Nu uita însă că banii nu sunt altceva decât un slujitor. Tu eşti stăpânul lor. Nu iubeşti banii, ci oamenii. De bani doar te foloseşti.

Înainte de a trece la capitolul următor, reciteşte capitolul de faţă, „Eu şi banii". În acest fel, îţi vei fixa mai bine în minte ideile descrise aici, eliberându-te astfel de vechile idei preconcepute legate de bani, care te fac să simţi o stare de disconfort ori de câte ori vine vorba despre acest subiect. Repetă-ţi de mai multe ori pe zi: „Eu şi banii", până când vei ajunge să te simţi în totalitate confortabil atunci când te gândeşti la ei şi la bogăţie în general.

Nu discuta cu prea mulţi oameni despre aceste idei noi legate de bani până când nu ajungi să le integrezi perfect în fiinţa ta, astfel încât nimeni şi nimic să nu-ţi mai poată zdruncina propriile opinii, respectiv până când vei ajunge să te simţi suficient de încrezător în sine pentru a le putea explica altora. Reţine: ascultarea comentariilor negative ale celor care nu înţeleg adevărul nu te poate ajuta în niciun fel. Dimpotrivă, aceste comentarii te pot face chiar să te îndoieşti de propriile tale convingeri. Nu permite acest lucru. Ori de câte ori te gândeşti la „tine şi la bani", proiectează pe ecranul minţii tale o imagine cât mai frumoasă!

„Viaţă bună este scumpă.
Există şi un alt mod de a trăi,
Care nu costă atât de mult;
Din păcate, acest mod de a trăi
nu este deloc satisfăcător".

Distilatorii spanioli

CAPITOLUL 2

Cât de mult este suficient?

CÂT DE MULT ESTE SUFICIENT?

„Majoritatea oamenilor cred că îşi doresc mai mulţi bani decât au nevoie de fapt; de aceea, ei se mulţumesc cu mult mai puţini bani decât ar putea obţine de fapt".

Earl Nightingale

Pentru a da viaţă acestui nou concept legat de prosperitate, este important să fii cât mai specific, să precizezi exact de câţi bani ai nevoie de fapt. Reţine: noi operăm cu mintea subconştientă, iar aceasta nu gândeşte. Ea nu face decât să accepte imaginile pe care i le inducem, pe care le transformă apoi în realitate. De aceea, nu este suficient să spui: „Îmi doresc foarte mulţi bani", întrucât nimeni (deci nici mintea subconştientă) nu poate înţelege ce înseamnă „foarte mulţi" pentru tine.

Îţi recomand cu fermitate să citeşti cu toată atenţia acest capitol, întrucât ideile pe care le conţine îţi pot schimba literalmente viaţa. Trebuie să înţelegi însă că simpla gândire nu este suficientă; ea trebuie dublată inclusiv de acţiune. Există anumite lucruri pe care trebuie să le faci concret, iar primul dintre ele este să stabileşti cât de mulţi bani îţi doreşti.

Pentru a răspunde la această întrebare, ar fi util să te gândeşti la ce anume îţi trebuie aceşti bani. Răspunsurile evazive, de gen: „Îmi doresc banii ca să trăiesc cu ei" nu sunt suficiente. Societatea noastră este structurată în aşa fel încât guvernul le asigură tuturor oamenilor minimul necesar pentru a putea trăi. De multe ori, este suficient să stai acasă şi să primeşti prin poştă un cec care îţi asigură traiul zilnic la cote minime.

Probabil că îţi spui deja: „Da, ştiu acest lucru, dar eu doresc să trăiesc mai bine". Perfect. Problema este: ce înseamnă pentru tine „mai bine"? Fii cât mai concret. Acest tip de exerciţiu mental necesită o planificare serioasă; de aceea, îţi recomand să iei o foaie de hârtie şi să notezi pe ea toate „lucrurile" sau „activităţile" pentru care ai dori să cheltuieşti bani pe parcursul anului care urmează. Pentru a te ajuta să concepi această listă, iată câteva categorii pe care le-ai putea include în ea:

Hrană, rată la bancă, haine, automobil, utilităţi, educaţie, concedii, recreaţie, asigurări, economii.

Desigur, acestea sunt doar câteva posibilităţi din cele pe care le-ai putea include în listă. De aceea, continuă să te gândeşti la tot ce ţi-ai dori să incluzi în aceasta. La fiecare rubrică, nu nota sumele de bani pe care le cheltuieşti la ora actuală, ci vizualizează cât de mult ai dori să cheltuieşti pentru a duce viaţa pe care ţi-o doreşti, iar apoi trece în listă suma respectivă. Spre exemplu, dacă acum nu obişnuieşti să mergi la restaurant decât la anumite ocazii speciale, poţi vizualiza astfel de ieşiri la restaurant cu familia în fiecare săptămână, şi nu la orice local, ci la unul foarte scump, în care serviciile sunt excelente, mâncarea este delicioasă, iar ambianţa este extrem de luxoasă. Cât de mult crezi că ar costa aceste ieşiri? Oricare ar fi suma, noteaz-o în lista ta.

La fel, în cazul în care conduci o maşină care s-a cam învechit şi începe să dea semne de rugină, vizualizează-te la volanul unei maşini noi, pe gustul tău, pe care să o schimbi la fiecare un an sau doi. Cât de mult ar costa acest mod de viaţă? Reţine: nu vei trăi de-a pururi, aşa că ar trebui să te bucuri la maxim de viaţa ta actuală! În acest scop, ai nevoie de o anumită sumă de bani care să-ţi asigure toate lucrurile şi toate serviciile pe care ţi le doreşti.

Atunci când întocmeşti această listă, este posibil ca mintea să încerce să îţi joace o festă. Nu este exclus ca prin ea să îţi treacă gândul: „Este o nebunie! Nu voi avea niciodată

atâţia bani pentru a trăi aşa cum îmi doresc, după cum sugerează această carte". Îţi reamintesc în această direcţie că există oameni care au suficienţi bani pentru a trăi acest mod de viaţă şi care nu s-au născut bogaţi. Mai mult decât atât, nimeni nu le-a lăsat moştenire aceşti bani. Ei „s-au născut bogaţi" în potenţialul de a reuşi în viaţă (potenţial cu care toţi oamenii sunt înzestraţi), dar au avut şi ei momentele lor în care nu au avut bani. La fel ca şi ei, şi tu poţi reuşi în viaţă. Tot ce trebuie să faci în acest scop este să aplici principiile pe care ţi le recomandă această carte.

În timp ce scriu aceste pagini, mă simt obligat să fac o mică paranteză pentru a-ţi reaminti că în fiinţa ta există resurse nebănuite şi talente latente care nu aşteaptă altceva decât să fie descoperite şi exprimate. Îmi amintesc în această direcţie că acum câţiva ani am ascultat o casetă audio înregistrată de Earl Nightingale pe tema „atitudinii". Cred că am ascultat acea casetă literalmente de sute de ori. La un moment dat, autorul spunea: „Ajungem acum la un aspect destul de ciudat: noi avem tendinţa de a minimaliza lucrurile pe care le putem face şi scopurile pe care le putem atinge. În schimb, dintr-un motiv care îmi scapă, noi avem tendinţa să credem că alţi oameni pot face lucruri pe care noi nu le putem face". În continuare, Earl adăuga: „Este foarte important să înţelegi că acest lucru nu este adevărat. Şi tu ai în fiinţa ta, undeva în adâncuri, mari talente şi capacităţi care te pot ajuta să obţii toate lucrurile pe care ţi le doreşti de la viaţă".

Nici nu doresc să menţionez de câte ori am ascultat acest pasaj fără a înţelege cu adevărat ce vrea să spună el. Într-o bună zi, l-am auzit parcă pentru prima oară, şi fiecare celulă din creierul meu a început să vibreze la unison cu acest adevăr. Am înţeles subit ce vrea să spună Earl în acest pasaj şi am realizat în adâncurile fiinţei mele că dacă alţi oameni au putut reuşi în viaţă, la fel pot reuşi şi eu, atât timp cât sunt dispus să plătesc preţul cuvenit. La fel de bine poţi reuşi şi tu, căci adevărul exprimat de Earl este la fel de valabil pentru tine cum a fost

pentru mine şi cum este pentru orice alt om de pe această planetă. În acest scop, trebuie să plăteşti însă un anumit preţ, care include, printre altele, şi răspunsul la întrebarea:

Cât de mult este suficient?

Nu răspunde aleatoriu la această întrebare. Nu alege pur şi simplu prima cifră care îţi trece prin minte. Dă răspunsul corect, şi te asigur că la sfârşit te vei bucura că ai făcut-o. În acest fel, exerciţiul de faţă te poate ajuta să îţi disciplinezi mintea. Poate crezi că această secţiune nu este pentru tine, întrucât la ora actuală ai atâtea datorii încât ţi-ar fi imposibil să pui deoparte vreo sumă de bani. Chiar dacă te afli în această situaţie, află că există o soluţie inclusiv pentru tine. Mai mult, există foarte multe situaţii (iar situaţia în care te afli tu s-ar putea număra printre acestea) în care chiar şi oamenii care nu vor câştiga niciodată mai mulţi bani decât la ora actuală se pot îmbogăţi. Acest gând ar trebui în sine să îţi dea impulsul şi încurajarea de a continua lectura acestei cărţi.

Probabil că ţi-ai terminat deja lista şi ai ajuns astfel la o anumită sumă totală de bani. Notează această sumă în partea de jos a paginii, cu caractere mari şi îngroşate. În continuare, uită de această sumă şi continuă citirea cărţii, întrucât urmează să discutăm despre o altă idee foarte importantă. Chiar dacă această idee nu se aplică în cazul tău (cel puţin în momentul de faţă), este bine să înţelegi că ea este valabilă în cazul altor cititori. Mai mult decât atât, chiar dacă ea nu se aplică situaţiei particulare în care te afli, merită cu siguranţă să reflectezi asupra ei, întrucât este imposibil să nu ai prieteni sau asociaţi aflaţi în situaţia respectivă, cărora le-ai putea împărtăşi această idee.

Situaţia despre care doresc să îţi vorbesc este aceea a persoanelor căsătorite, care au o familie de susţinut şi a căror contribuţie financiară la bunăstarea acestei familii este decisivă.

Dacă te afli în această situaţie, unul din principalele motive pentru a-ţi dori o sumă de bani mai mare este acela de

a-i asigura familiei tale viaţa pe care i-o doreşti, nu cea de care se bucură la ora actuală. De fapt, îţi doreşti ca toţi membrii familiei tale să îşi trăiască viaţa la maxim. În acest context, este bine să înţelegi că atât timp cât vei urma planul indicat în această carte, vei putea îndeplini fără probleme acest deziderat. Dacă te gândeşti însă mai serios, îţi vei da seama că pe un nivel mai profund îţi doreşti nu doar ca membrii familiei tale să ducă în prezent o viaţă mai bună, dar şi ca această viaţă să continue inclusiv dacă ţi-ar fi dat să părăseşti subit această lume. Poate că eşti tentat să răspunzi în glumă: „Nici vorbă! Cui îi pasă ce se va întâmpla cu ei dacă eu nu aş mai fi în viaţă?" Realitatea este însă că problema este cât se poate de serioasă şi că nu trebuie luată în glumă. Cu siguranţă, îţi pasă de ce s-ar întâmpla cu familia ta dacă tu ai dispărea subit din această lume. O ştim amândoi la fel de bine!

Deci, atât timp cât vei fi sănătos şi în putere, tu vei putea aplica principiile din această carte, creând astfel bunăstarea de care are nevoie întreaga ta familie. Ce s-ar întâmpla însă dacă ai muri sau dacă ai suferi un accident care te-ar lăsa invalid? Ei bine, societatea noastră are grijă şi de astfel de cazuri. În acest scop s-au inventat „asigurările de viaţă" şi cele „de accident (handicap)".

Poate că te gândeşti: „Ha! Asigurări de viaţă – ce şarlatanie! Tipul acesta, Bob Proctor, nu ştie pe ce lume trăieşte!" Ei bine, doresc să-ţi spun că în ceea ce priveşte asigurările de viaţă sunt un fel de autoritate, întrucât am ţinut seminare pentru angajaţii din acest domeniu timp de mai bine de zece ani, vreme în care am avut aproape 50.000 de parti-cipanţi care lucrează în domeniul asigurărilor. De aceea, te pot asigura că atunci când afirm că circa 95% din oameni sunt complet ignoranţi în ceea ce priveşte subiectul asigurărilor, ştiu foarte bine despre ce vorbesc. Culmea este că foarte mulţi din aceşti oameni deţin poziţii importante în afaceri şi în industrie, în guvern şi în alte profesiuni valoroase, fapt care te-ar putea face să crezi că „ştiu foarte bine despre ce vorbesc". Realitatea tristă este însă că în

ceea ce priveşte domeniul asigurărilor de viaţă, foarte mulţi dintre ei sunt complet sau parţial ignoranţi.

De aceea, doresc să insist asupra cestui lucru: singura modalitate prin care le poţi asigura membrilor familiei tale un venit consistent, primit instantaneu în caz de moarte sau de handicap este asigurarea de viaţă. Statisticile arată că deşi marea majoritate a americanilor au asigurări de viaţă, în cel puţin 90% din cazuri acestea sunt prea mici, neasigurându-le membrilor familiilor lor sumele de bani necesare pentru a-şi continua viaţa în condiţii decente în cazul unui eveniment neprevăzut care i-ar lipsi de venitul produs de capul familiei. Altfel spus, atunci când mor, marea majoritate a oamenilor nu lasă în urma lor decât atâţi bani cât să le permită familiilor lor să îşi acopere costurile înmormântării şi cel mult încă un an de viaţă! Culmea este că dacă ar fi plătit în plus o rată relativ mică la poliţa de asigurare, aceasta le-ar fi acoperit în mod confortabil cheltuielile celorlalţi membri ai familiei.

Dat fiind că această carte îşi propune să te ajute să îţi îndeplineşti toate obiectivele financiare, oricât de substanţiale ar fi acestea, consider că este de datoria mea să includ în ea aceste informaţii referitoare la asigurările de viaţă. Fără ele, pur şi simplu această carte nu ar fi completă.

(Îţi reamintesc în această direcţie că nu există decât două modalităţi de a câştiga bani: munca umană sau punerea banilor să lucreze pentru tine).

Închei aici această paranteză, precizând că de acum înainte nu vom mai vorbi decât de oamenii care VOR TRĂI în continuare.

Înfloreşte chiar în locul în care eşti plantat – Începe acum!

Probabil că întrebarea pe care ţi-o pui în momentul de faţă este: „Şi când voi începe să trăiesc această viaţă minunată?" Răspunsul este simplu: chiar acum!

Mai întâi de toate, începe prin a răspunde la următoarele întrebări:

- Cât de des îţi plăteşti factura de telefon?
- Cât de des îţi plăteşti chiria sau rata la bancă?
- Cât de des plăteşti pentru cumpărăturile de zi cu zi?
- Cât de des plăteşti pentru a-ţi pune benzină în rezervorul maşinii?
- Cât de des plăteşti facturi medicale?
- **Cât de des te (răs)plăteşti pe tine însuţi?**

Această ultimă întrebare sună ciudat. Practic, mai puţin de 5% din oameni se (răs)plătesc pe ei înşişi. Dacă i-ai întreba pe ceilalţi 95% de ce nu au grijă de ei înşişi, ţi-ar răspunde probabil că după ce îşi plătesc toate celelalte facturi şi cheltuieli, nu le mai rămâne nimic pentru ei!

În mod evident, cei 4-5% din oameni care se „(răs)plătesc pe ei înşişi" au descoperit o modalitate de a rezolva această problemă. Deşi această modalitate este cunoscută de secole, foarte puţini oameni sunt conştienţi de ea. În ce constă această idee? – probabil că te întrebi. Exprimată pe scurt, ea ar suna astfel:

„Ei se (răs)plătesc MAI ÎNTÂI DE TOATE pe ei înşişi!"

(Acest concept mai este cunoscut şi sub numele de: Legea Babiloniană a Succesului).

Tu poţi păstra o parte din ceea ce câştigi

Dacă te gândeşti puţin, îţi poţi da seama cu uşurinţă că această „lege" sau acest principiu este de bun simţ. De aceea, îngăduie-mi să repet: „Tu poţi păstra o parte din ceea ce câştigi". Mai exact, ceea ce câştigi luni dimineaţa îţi aparţine în totalitate, aşa că ar trebui să intre într-un cont special la care să nu ai un acces foarte uşor.

Contul Independenţei Tale Financiare

Cel mai probabil, ceea ce câştigi în dimineaţa zilei de luni se ridică la circa 10% din venitul tău total. De aceea, acesta este procentul din banii câştigaţi cu care ar trebui să te (răs)plăteşti pe tine însuţi, de la bun început (adică nu după ce ţi-ai plătit toate celelalte obligaţii).

Prima cheltuială pe care îţi recomand să o faci din „Contul Independenţei Tale Financiare" este plata ratei de asigurare, întrucât acest instrument te ajută să îţi creezi un „Capital Instantaneu". Restul banilor îi poţi economisi, până când vei acumula suficient capital pentru a face o investiţie înţeleaptă. Reţine: până atunci, nu te poţi atinge de banii din acest cont şi de dobânda pe care o aduc ei. Dacă vei proceda astfel, într-o perioadă relativ scurtă de timp vei avea o sumă considerabilă de bani, suficientă pentru a te motiva să continui pe această cale. Mai mult, cunoaşterea faptului că dispui de un „Capital Instantaneu" care te poate ajuta să faci faţă oricărei situaţii neprevăzute îţi va conferi o stare de spirit senină, greu de obţinut prin alte mijloace.

Programul de plată eşalonată a datoriilor

Dacă te afli în situaţia de a avea datorii foarte mari, a căror plată necesită cheltuirea întregului tău salariu, astfel încât ţie nu îţi mai rămâne nimic, află că aceste datorii pot fi plătite (desigur, timpul necesar pentru lichidarea lor va depinde de mărimea lor). Pentru o mai bună înţelegere a situaţiei în care te afli, este bine să consideri rata ipotecară (suma de bani pe care o datorezi lunar băncii pentru plata creditului ipotecar, probabil una dintre cele mai mari sume pe care trebuie să le plăteşti lunar) drept o investiţie, NU drept o datorie.

Contul pentru Plata Datoriilor

Indiferent câţi bani câştigi în după-amiaza zilei de luni şi în dimineaţa zilei de marţi, aceştia trebuie să intre în totalitate în

Contul pentru Plata Datoriilor tale. Cel mai probabil, această sumă reprezintă aproximativ 20% din venitul tău total. Cel mai înţelept ar fi să te aşezi şi să le scrii o scrisoare tuturor creditorilor tăi, înştiinţându-i astfel de planul pe care ţi l-ai propus.

Înainte de a trimite scrisoarea, ar fi bine să stabileşti ce proporţie din aceşti 20% din bani îţi propui să dai fiecăruia dintre ei. Suma ar putea fi mai mare sau mai mică decât cea pe care le-o plăteşti la ora actuală, dar indiferent de concluzia la care ai ajuns, nu ar trebui să le trimiţi creditorilor mai mulţi bani decât ai stabilit. Asigură-i însă pe fiecare în parte că îşi vor primi regulat această sumă, la data pe care ai stabilit-o.

Iată un exemplu de scrisoare pe care ai putea-o trimite creditorilor tăi:

Stimaţi domni,

După cum ştiţi, am o datorie la voi de ..... dolari şi intenţionez să o plătesc în totalitate, inclusiv dobânda aferentă. Pentru a-mi îndeplini acest obiectiv, am conceput un plan prin care îmi propun să ajung la o situaţie financiară stabilă. În acest scop, mi-am deschis un „Cont pentru Plata Datoriilor" (CPD) în care virez 20% din toate veniturile mele. În acest fel, voi dispune de suficiente resurse pentru a trăi convenabil, fără angoasă şi fără stres, şi în plus voi evita capcana de a face noi datorii.

În fiecare săptămână (sau lună) veţi primi de la mine un cec în valoare de ..... dolari, direct din acest cont, până când îmi voi plăti în totalitate datoriile faţă de dumneavoastră. Sunt conştient că ne-am înţeles pentru plata unei rate mai mari, dar am convingerea că veţi da dovadă de înţelegere şi că veţi aprecia efortul şi bunele mele intenţii.

Dacă aveţi întrebări să îmi puneţi, vă rog să mă contactaţi. Sunt foarte entuziasmat de noul meu plan, iar dacă doriţi să îl analizaţi împreună cu mine, astfel încât să îl recomandaţi

şi altor persoane care au datorii la dumneavoastră, vă stau la dispoziţie.

Vă mulţumesc anticipat pentru cooperare.

Vă doresc o zi minunată!

Cu respect,

John Doe

Este bine să înţelegi de la bun început că această scrisoare reprezintă o afirmaţie de fapt, nu o rugăminte. La urma urmelor, tu eşti cel care are datoria să îşi gestioneze propriile finanţe, nu creditorii tăi!

Redactează-ţi scrisorile cu cea mai mare atenţie şi anexează la ele primul cec cu plata ratei pe care ţi-ai propus-o. Este bine să înţelegi că este posibil ca un creditor mai puţin rezonabil să nu accepte să coopereze cu tine. Nu este exclus chiar ca el să îţi telefoneze şi să te ameninţe cu tribunalul etc. Dacă se întâmplă aşa ceva, menţine-ţi ferm poziţia, întrucât nu există tribunal care să nu te felicite dacă ţi-ai expune planul pentru Independenţa Ta Financiară. De altfel, te asigur că mai bine de 95% din oamenii cărora le vei trimite astfel de scrisori vor fi mai mult decât dispuşi să coopereze cu tine.

Dacă ai ajuns în această etapă, te poţi „bate singur pe umăr", întrucât ai intrat practic pe o nouă cale, care îţi va schimba radical viaţa!

În final, haide să recapitulăm pe scurt ce ai realizat până acum:

1) La ora actuală dispui de un capital instantaneu de care te poţi folosi în orice situaţie neprevăzută.

2) Dispui de un cont de economii.

3) Te (răs)plăteşti pe tine însuţi.

4) Ţi-ai stabilit un program de plată eşalonată a datoriilor.

5) După plata celorlalte datorii, îţi mai rămân 70% din venituri, cu ajutorul cărora te poţi gospodări şi te poţi distra.

6) În acest fel, te simţi liniştit şi îţi poţi focaliza mintea asupra marilor idei descrise în cartea de faţă.

Începând din acest moment, nu te mai gândi niciodată la „datorii". Te-ai ocupat deja de acestea. De aceea, focalizează-ţi atenţia exclusiv asupra contului tău de economii şi priveşte-l cum creşte. Repetă-ţi întruna: „Sunt un om bogat. Banii sunt buni. Mă folosesc de bani, dar îi iubesc pe oameni".

Metaforic vorbind, punerea în ordine a finanţelor tale nu diferă cu nimic de revizia tehnică a automobilului personal în vederea unei călătorii de mai lungă durată. Începând din acest moment, te pregăteşti practic pentru o astfel de călătorie. Chiar dacă la ora actuală nu câştigi mai mult de x dolari pe an, imaginează-ţi în permanenţă că ai început deja să câştigi suma anuală pe care ţi-ai propus să o câştigi de acum înainte (pe care ai calculat-o conform nevoilor tale, pentru a-ţi cumpăra tot ceea ce îţi doreşti şi pentru a trăi aşa cum îţi propui).

Dacă te gândeşti în mod serios să devii independent din punct de vedere financiar, dar nu ai trecut încă la transpunerea în fapt a ideilor descrise până acum, îţi recomand insistent să faci acest lucru acum. Nu are niciun sens să treci la citirea capitolului următor dacă nu ai făcut acest lucru; ar fi ca şi cum ai porni la drum cu automobilul personal, deşi acestuia nu-i merg decât jumătate din cilindri. Cu siguranţă maşina va face pană, împiedicându-te astfel să ajungi la destinaţia dorită. Dacă te vei asigura însă de la bun început că totul merge perfect, te vei putea relaxa şi vei putea adopta o atitudine calmă, senină, ştiind că vei ajunge în siguranţă la destinaţie. Mai mult, te vei putea bucura de peisaj de-a lungul întregului drum!

În cazul în care consideri că nu vei putea duce la bun sfârşit sarcina de a-ţi pune în ordine finanţele, astfel încât să poţi porni în marea aventură care te aşteaptă, îţi sugerez să apelezi la ajutorul unui profesionist (practic, toţi oamenii bogaţi procedează astfel, apelând la experţi financiari). Nu este nimic ruşinos în a face acest lucru. Este ca şi cum ai fi bolnav şi te-ai duce la doctor pentru a te trata. Dacă sunt înţelepţi, chiar şi

oamenii sănătoşi îşi fac din când în când analize medicale la doctor. Cu alte cuvinte, nu este neapărat necesar să fii bolnav pentru a-ţi îmbunătăţi starea de sănătate.

Foarte puţini oameni au o expertiză reală în domeniul „planificării financiare" serioase. De aceea, ar fi bine să cauţi un consilier financiar cât mai competent, la fel cum ai proceda cu un avocat, dacă te-ai afla într-o situaţie delicată care necesită asistenţă juridică. În orice oraş american există companii care asigură astfel de servicii financiare. În unele localităţi ele nu sunt foarte uşor de găsit, dar există cu siguranţă; trebuie doar să fii ceva mai insistent atunci când le cauţi.

Personal, am avut plăcerea de a înfiinţa o astfel de companie în oraşul canadian Toronto, în anul 1979 (numele companiei este The McCrary Group). La ora actuală, compania are aproape 5000 de clienţi fericiţi, care au avansat considerabil pe calea independenţei financiare. Grupul McCrary îşi ajută clienţii să devină conştienţi de un aspect extrem de interesant, pe care aş dori să ţi-l împărtăşesc la rândul meu:

Din punct de vedere al „finanţelor" lor, oamenii se împart în trei categorii distincte:

1. Cei aflaţi într-o poziţie de deficit (care au datorii)
2. Cei aflaţi într-o poziţie de echilibru (care nu mai au datorii, dar nici economii).
3. Cei care au economii (un surplus de bani).

Este foarte uşor să cazi în capcana convingerii că dacă te afli într-una din primele două poziţii, tot ce trebuie să faci este să câştigi mai mulţi bani pentru a trece în poziţia a treia. Lucrurile nu stau neapărat aşa. Adevărul este puţin diferit: dacă o persoană se află într-o situaţie financiară deficitară, este evident că ea are „obiceiul" de a cheltui mai mulţi bani decât câştigă. Dacă ea se află într-o situaţie de echilibru financiar, înseamnă că are obiceiul de a cheltui toţi banii pe care îi câştigă. De regulă, oamenii sunt „sclavii" obişnuinţelor lor; de aceea, câştigarea unor sume mai mari de bani nu conduce automat la

schimbarea situaţiei financiare de ansamblu. În acest context, dacă te-ai decis de câţi bani ai nevoie („cât de mulţi bani îţi sunt suficienţi"), este extrem de important să îţi concepi inclusiv un plan financiar (sau să plăteşti pe cineva să îţi conceapă un astfel de plan) care să te silească să te autodisciplinezi – cel puţin timp de o lună sau două – până când îţi vei forma o nouă obişnuinţă, respectiv de a trăi în conformitate cu noul plan.

Capitolul următor, intitulat „Creatorul de imagini", te va ajuta să înţelegi mai bine ce poţi face concret pentru a câştiga mai mulţi bani, astfel încât suma totală să se apropie de cea pe care ţi-ai propus-o tu. Până atunci, doresc să-ţi reamintesc că pe măsură ce veniturile tale vor creşte, vor spori şi cele 10 procente pe care le consacri contului de economii, respectiv cele 20 de procente pe care le consacri CPD, ceea ce înseamnă că îţi vei putea plăti mai rapid datoriile acumulate până în prezent. Odată plătite aceste datorii, procentul care îţi va rămâne pentru tine va creşte la rândul lui, ajungând la 90% din totalul acestor venituri mai mari. (Îmi dau deja seama cât de mult te entuziasmează această idee!)

CAPITOLUL 3

Creatorul de imagini

DEPINDE NUMAI DE MINE

Când şi când, mă descurajez,
Când văd norii ameninţători de pe cerul vieţii mele,
Dar apoi îmi aduc aminte
De ceea ce mi s-a întâmplat ieri.
Nu mă refer aici la ziua de ieri,
Şi nici la lunile care au trecut,
Ci la toate zilele de ieri din viaţa mea
În care am avut şansa de a creşte.
Îmi amintesc de pildă de toate oportunităţile
Pe care le-am lăsat să moară,
Dar şi de cele de care am profitat
Înainte să treacă pe lângă mine.
Îmi aduc astfel aminte că trecutul meu
Nu a fost deloc uşor,
Dar – cumva – am reuşit să trec de el,
Iar viitorul mi s-a părut mai bun.
Îmi aduc de asemenea aminte
Că sunt un om capabil şi liber,
Şi că succesul şi fericirea mea
Nu depind decât de mine.

James J. Metcalfe

CREATORUL DE IMAGINI

Ideile pe care le conţine acest capitol ar putea să ţi se pară extrem de inedite, întrucât conceptul creării de imagini mentale este foarte dinamic.

Acum câţiva ani ţineam o conferinţă în faţa unui mare număr de oameni de afaceri din Ohio. La un moment dat, un domn mai în vârstă m-a oprit exact când explicam conceptul creării de imagini mentale. Bărbatul s-a ridicat în picioare şi a explicat auditoriului că nu a înţeles acest concept decât după ce a împlinit 65 de ani. A adăugat că a auzit de acest concept, că a citit despre el, că a reflectat asupra lui şi că a discutat despre el cu tot felul de oameni, dar nu l-a putut înţelege decât după ce a împlinit respectiva vârstă.

De aceea, doresc să îţi sugerez să reciteşti de mai multe ori acest capitol, întrucât marea majoritate a oamenilor trăiesc şi mor fără a înţelege vreodată cu adevărat conceptul de creare a imaginilor mentale. Mai mult decât atât, doresc să înţelegi că deşi noi asociem această idee în cartea de faţă cu „banii", dacă vei înţelege plenar conceptul de creare a imaginilor mentale, îl vei putea aplica eficient pentru orice altceva îţi doreşti de la viaţă.

Chiar dacă nu pot preciza exact în ce moment din propria mea viaţă am înţeles ce înseamnă să creezi imagini mentale, îţi pot spune că aceasta este ideea care a avut cel mai mare impact asupra vieţii mele dintre toate ideile pe care mi le-am însuşit vreodată.

Cunoaşterea tehnicilor de creare a imaginilor mentale va elimina competiţia din viaţa ta şi te va ajuta să treci din planul concurenţial în cel al creativităţii. În scurt timp, vei ajunge astfel să înţelegi că singura competiţie reală pe care trebuie să o înfrunţi este cea a propriei tale ignoranţe.

Însăşi această idee mă umple de entuziasm. De fapt, ceea ce mă entuziasmează cel mai tare este împărtăşirea ei cu tine,

întrucât eu ştiu deja cât de mult mi-a îmbunătăţit toate aspectele vieţii mele. Sincer să fiu, îmi face o mare plăcere să văd cum oamenii cresc şi înfloresc pe măsură ce noile idei prind rădăcini în mintea lor.

Înainte de a dezvolta această idee, îngăduie-mi să insist asupra faptului că toţi oamenii aplică deja procesul creării de imagini mentale. De fapt, tot ce s-a întâmplat până acum în viaţa ta este rezultatul direct al acestui proces. De aceea, dacă vei deveni conştient de rezultatele pe care le-ai obţinut până acum, tu îţi vei putea da seama cu uşurinţă cât de eficient este acest fantastic instrument mental. Priveşte de asemenea în jurul tău şi observă rezultatele pe care le obţin ceilalţi oameni. Pe scurt, îţi vei da seama că în marea lor majoritate, oamenii se folosesc în mod greşit de instrumentul creării de imagini mentale.

Tu eşti un creator de imagini

Toate religiile susţin că Dumnezeu a creat tot ceea ce există în această lume. Personal, nu pot decât să fiu de acord cu această afirmaţie. Totuşi, în calitatea lor de cocreatori, oamenii au o responsabilitate directă pentru TOT ceea ce creează Dumnezeu în viaţa lor.

Preotul şi fermierul

Acest lucru este perfect ilustrat de o poveste pe care am auzit-o mai demult. Cu mulţi ani în urmă, un preot îşi conducea maşina de-a lungul unui drum de ţară, când a trecut pe lângă o fermă foarte frumoasă. El a rămas uimit să vadă condiţiile perfecte pe care a ştiut să şi le creeze respectivul fermier în gospodăria lui. Gardurile erau proaspăt vopsite, recolta era bogată, iar casa care se vedea în zare era în mod evident zugrăvită recent. În jurul ei erau grădiniţe cu flori, iar aleea până la drumul principal era curată şi mărginită de alte straturi de flori, întrerupte din când în când de copaci falnici, care se înălţau către cer, creând o imagine de un mare pitoresc. Gazonul

din jurul casei era verde şi perfect îngrijit. Pe scurt, imaginea îţi tăia respiraţia. Era atât de încântătoare încât părea desprinsă dintr-o vedere.

În continuare, preotul s-a uitat în partea opusă a drumului pe care mergea. Aici, câmpul era perfect arat, iar brazdele se întindeau în linii paralele impecabile până departe. Fermierul nostru se afla pe câmp şi ara cu tractorul, îmbrăcat într-o salopetă albastră, şi părea să se apropie de şosea. Cum preotul nu se grăbea în mod deosebit, el a parcat maşina pe marginea drumului şi s-a apropiat de gard. Aici, a rămas liniştit, bucurându-se de briza uşoară şi de căldura soarelui, şi admirând frumuseţea gospodăriei şi capacitatea fermierului de a-şi ara câmpul în linii atât de drepte.

În timp ce se apropia de şosea, fermierul l-a observat la rândul lui pe preotul care se sprijinea de gardul său. De aceea, el şi-a oprit tractorul, a coborât din el şi s-a apropiat de gard. Văzând că se apropie de el, preotul i-a zâmbit, i-a făcut semn cu mâna şi i-a strigat: „Om bun, Dumnezeu te-a binecuvântat cu o gospodărie extrem de frumoasă".

Fermierul s-a oprit, şi-a scos din buzunar o batistă mare, cadrilată, şi s-a şters pe fruntea transpirată cu mâinile sale bătătorite şi roşii, fără să spună niciun cuvânt. Şi-a scos apoi paiul pe care îl mesteca din gură şi i-a făcut la rândul lui semn cu mâna preotului.

După ce a mai păstrat tăcerea vreme de câteva clipe, el i-a răspuns preotului cu o voce tărăgănată: „E drept, sfinţia ta, Dumnezeu m-a binecuvântat cu o fermă foarte frumoasă, dar merita să o fi văzut pe când o avea numai pentru El".

Trebuie să înţelegi că „imaginile mentale" nu sunt altceva decât gânduri, iar măreţia minţii constă tocmai în faptul că poate gândi. Altfel spus, ea se poate conecta la gândurile universale, creând cu ajutorul lor orice imagine doreşte.

Joacă-te timp de câteva minute cu mintea ta şi devino conştient de procesul prin care proiectezi pe ecranul ei diferite

imagini. Este ca şi cum te-ai afla într-un cinematograf şi ai asista la un film, cu singura menţiune că tu eşti simultan scenaristul, regizorul şi producătorul acestuia.

Acum câţiva ani am citit o carte minunată intitulată *Ştiinţa de a te îmbogăţi.* Autorul acesteia, Wallace D. Wattles, descrie aici „substanţa mentală care penetrează şi pătrunde spaţiile întregului cosmos". Wattles avea perfectă dreptate: gândurile ocupă întregul spaţiu al cosmosului, şi tot ce trebuie să facem noi este să ne racordăm la ele şi să formăm cu ajutorul lor imagini mentale.

Iar acum, îţi propun să devii conştient de următorul adevăr: tot ceea ce facem noi este precedat de o imagine mentală. Noi începem întotdeauna prin a gândi, apoi prin a ne forma o imagine mentală, şi abia apoi trecem la acţiune.

Construirea primului scaun

Gândeşte-te puţin cum a fost construit primul „scaun" care a fost creat vreodată. Ştii, oamenii nu au avut dintotdeauna scaune... Cu foarte mulţi ani în urmă, când oamenii au început să devină mai civilizaţi, probabil că unul dintre ei a obosit să tot stea pe jos. Oricine ar fi fost el, probabil că a început să se gândească, creându-şi o imagine mentală. Cel mai probabil, el şi-a imaginat că stă pe „ceva" cu picioarele atârnându-i în jos şi cu spatele sprijinit de „altceva". Această imagine trebuie să i se fi părut atrăgătoare, dată fiind poziţia mult mai confortabilă în care ar fi putut sta. Cu siguranţă, aceasta era mai confortabilă decât cea actuală, în care stătea pe pământ, cu genunchii strânşi la piept!

Dat fiind că imaginea i se părea atrăgătoare, omul respectiv trebuie să se fi gândit frecvent la ea, până când în el s-a trezit dorinţa de a dispune de un asemenea obiect. Această dorinţă l-a făcut să treacă la fapte. Păstrându-şi imaginea mentală, el a început să construiască un obiect exterior care să fie o copie cât mai exactă a imaginii sale mentale. După ce a construit obiectul respectiv, el s-a aşezat pe el. Şi-a lăsat

picioarele să atârne în jos şi s-a sprijinit cu spatele de obiect. Omul a descoperit astfel că se simte foarte bine. El a numit obiectul respectiv „scaun". Cuvântul „scaun" este un simbol care corespunde unei imagini similare. Ori de câte ori vezi acest simbol sau auzi de el, pe ecranul minţii tale este proiectată automat imaginea lui. După construirea acelui prim scaun, alţi oameni au continuat să îşi imagineze scaune din ce în ce mai confortabile, cu pernuţe, pliante sau care se leagănă. La un moment dat, un om s-a săturat să stea singur pe scaun şi a început să îşi imagineze un scaun foarte lung, pe care să stea mai multe persoane. Mai târziu, el a construit acel scaun şi l-a numit „canapea".

Mai trebuie oare să continui? Un alt om s-a săturat să mai doarmă sub cerul liber şi şi-a construit mental imaginea unui acoperiş deasupra capului... Şi putem continua astfel la infinit. Aşa s-a construit practic civilizaţia, iar omul s-a mutat din peşteră în marile oraşe. Umanitatea şi-a construit singură lumea în care trăieşte la ora actuală.

Cristofor Columb şi-a imaginat o lume nouă, iar noi (n.n. americanii) trăim astăzi în ea. Fraţii Wright şi-au imaginat că pot zbura cu ajutorul unui aparat mecanic şi au creat astfel o nouă formă de transport. Samuel Morse şi-a imaginat că poate întrerupe fluxul energiei cu ajutorul unor cabluri metalice şi a creat astfel telegrafia, care foloseşte codul Morse. Copernic şi-a imaginat o multitudine de lumi cosmice, iar la ora actuală omul a vizitat deja o parte din aceste lumi.

De-a lungul anilor, istoria a înregistrat rezultatele obţinute de marii vizionari ai umanităţii. Tot ce au realizat vreodată oamenii a fost iniţial o simplă imagine creată în mintea unuia dintre ei. În mod similar, noi suntem „arhitecţii mentali" ai propriului nostru destin.

Mersul la film

Să luăm un alt exemplu: faimosul jucător de golf Jack Nicklaus explică într-un interviu faptul că nu îşi alege niciodată

crosa cu care va da următoarea lovitură până când nu îşi formează o imagine foarte clară pe ecranul minţii sale referitoare la traiectoria mingii şi la căderea acesteia pe pământ, inclusiv la rostogolirea ei pe acesta. Nicklaus numeşte acest proces „mersul la film". El şi-a perfecţionat atât de mult această abilitate încât a reuşit să devină faimos în întreaga lume. La această faimă s-a adăugat şi o mare avere.

Într-un paragraf anterior îl citam pe Wallace D. Wattles, care spunea într-o lucrare a sa: „Există o substanţă mentală care penetrează şi care umple spaţiile întregului cosmos". Această substanţă există într-adevăr pretutindeni în jurul nostru, inclusiv în mintea noastră. Tot ce trebuie să faci tu este să devii conştient de acest adevăr şi să te racordezi la această substanţă. Şi asta chiar în acest moment. Foloseşte-te de această substanţă pentru a forma imagini pe ecranul minţii tale. Vizualizează-te ca fiind deja în posesia sumei de bani de care ai nevoie şi care îţi poate asigura toate lucrurile pe care le doreşti, precum şi modul de viaţă pe care ţi-l propui.

Prosperitatea personală

Toţi oamenii dispun de aceleaşi facultăţi mentale pe care le-au avut la vremea lor Copernic, Buddha sau Morse şi pe care le-am menţionat anterior. Poate că te-ai obişnuit cu gândul că oamenii de calibrul acestora sunt diferiţi de tine sau de omul obişnuit. Doresc să te asigur însă că singura diferenţă dintre tine şi ei (sau dintre tine şi oricine altcineva) este doar aparentă, referindu-se la realizările exterioare. Noi trăim în corpuri fizice diferite şi ne folosim facultăţile mentale inerente diferit de ceilalţi oameni, dar structura noastră de bază este în esenţă aceeaşi.

Sunt perfect conştient de faptul că există numeroşi profesori şi profesionişti care nu vor fi de acord cu cele spuse de mine, afirmând că acestea sunt numai prostii. Astfel de necredincioşi au existat întotdeauna, ei fiind, după părerea mea, nişte simpli oameni mărunţi şi meschini. Toţi adevăraţii mari

lideri ai umanităţii au crezut în cele explicate de mine anterior, considerându-se egali cu ceilalţi oameni mari din trecut sau din prezent.

Chiar şi Iisus le-a spus adepţilor săi, cu 2000 de ani în urmă, că pot face aceleaşi lucruri ca şi el, ba chiar altele mai măreţe. Dacă nu mă crezi pe mine, crede-L pe El, căci El a rostit cu siguranţă adevărul. Oamenii mărunţi se vor grăbi, desigur, să spună că Iisus se referea la cu totul altceva. Doresc să te asigur însă că exact acesta este sensul cuvintelor Sale. Omul poate realiza tot ceea ce îşi imaginează că poate realiza, crezând cu convingere în puterea sa creatoare.

Napoleon Hill şi-a petrecut aproape întreaga viaţă studiind 500 de personalităţi faimoase ale lumii, oameni care au realizat mari averi sau care au făcut mari descoperiri. Esenţa acestui studiu exhaustiv este conţinută în cartea sa, *Foloseşte-ţi mintea pentru a te îmbogăţi:* „Mintea umană poate realiza tot ceea ce îşi poate imagina, crezând cu convingere". Nu foarte mulţi oameni sunt de acord cu el, dar cei care sunt transformă automat acest principiu în realitate. De ce nu ai face şi tu acest lucru, chiar acum?

Este suficient în acest scop să îţi construieşti o imagine mentală a prosperităţii, să o proiectezi pe ecranul minţii tale, să o cultivi şi apoi să priveşti ce se întâmplă. Nu uita însă să susţii ferm această imagine a prosperităţii, indiferent cât de grea devine situaţia în care te afli. Cel mai probabil, în viaţa ta vor apărea o serie de circumstanţe care aproape că te vor convinge că în loc să te apropii de ţelul propus, tu te îndepărtezi de el. Cheia succesului este în acest caz perseverenţa. Continuă să susţii imaginea mentală a prosperităţii tale şi încearcă să înţelegi că tot ceea ce ţi se întâmplă te pregăteşte practic pentru a primi binele pe care ţi-l doreşti, dar pe care trebuie să îl meriţi.

Napoleon Hill a dedicat un întreg capitol „perseverenţei" în cartea sa, *Foloseşte-ţi mintea pentru a te îmbogăţi*. Iată ce afirmă el în acest capitol: „Poate că acest cuvânt (perseverenţă)

nu pare să aibă conotaţii eroice, dar realitatea este că ea reprezintă pentru caracterul omului ceea ce reprezintă carbonul pentru oţel". În acelaşi capitol, Hill afirmă că singurul lucru care i-a ajutat pe Thomas Edison şi pe Henry Ford să se distanţeze de restul umanităţii a fost perseverenţa. Cei doi oameni măreţi şi-au construit imagini mentale puternice şi nu au lăsat pe nimeni să îi convingă să şi le dizolve. Altfel spus, ei au fost perseverenţi. În acest fel, unul dintre ei a adus lumină în această lume, iar celălalt a revoluţionat transportul umanităţii. Pe scurt, cei doi au fost răsplătiţi din plin pentru perseverenţa lor.

Într-un capitol anterior am afirmat că banii sunt răsplata pentru un anumit serviciu adus umanităţii. Edison şi Ford au adus un serviciu nepreţuit multor milioane de oameni, iar răsplata pe care au primit-o a fost direct proporţională cu acest serviciu. De aceea, construieşte-ţi la rândul tău imaginea prosperităţii personale şi cultiv-o cu perseverenţă. În acest fel, vei fi ghidat către materializarea acestei imagini şi ţi se va arăta calea pe care trebuie să mergi.

Perseverenţa conduce întotdeauna la rezultate

Acum câţiva ani am discutat despre capitolul referitor la perseverenţă din cartea lui Hill cu John Kanary, un prieten şi un asociat al meu. Amândoi eram impresionaţi de importanţa acestei calităţi umane, absolut indispensabilă pentru a reuşi ceea ce îţi propui să realizezi. Către sfârşitul discuţiei noastre, ne-am propus să recitim acest capitol o dată pe lună pentru tot restul zilelor noastre. Nu am simţit niciodată nevoia să îl întreb pe John dacă acest exerciţiu l-a ajutat, întrucât ştiu sigur acest lucru, la fel cum m-a ajutat şi pe mine de nenumărate ori.

Există o poveste foarte interesantă referitoare la John Canary, pe care doresc să ţi-o împărtăşesc, întrucât ilustrează perfect deopotrivă puterea „creării de imagini mentale" cât şi cea a „perseverenţei".

Deşi îl cunoşteam de doi ani pe John Canary şi vorbisem de mai multe ori cu el, la vremea respectivă nu eram atât de apropiat de el cum sunt astăzi. Este important să precizez acest lucru aici, întrucât va avea o anumită relevanţă în povestea care va urma. Incidentul pe care doresc să ţi-l relatez s-a petrecut în anul 1971.

La acea vreme locuiam în Chicago şi tocmai terminasem o conferinţă pe care am ţinut-o în Edmonton, Alberta. Când m-am întors în camera mea de hotel, am găsit un mesaj telefonic prin care eram rugat să îl sun pe John Canary în Belleville, Ontario, Canada. Am sunat imediat şi după două minute de conversaţie banală, John mi-a spus că doreşte să îmi comunice ceva important, dar ar prefera să nu facă acest lucru la telefon, ci personal. L-am rugat pe John să aştepte puţin şi mi-am consultat agenda. Aceasta s-a dovedit însă extrem de încărcată. Practic, nu aveam niciun minut liber în perioada care urma. În fiecare zi trebuia să ţin un seminar sau o conferinţă într-un alt oraş din America. I-am explicat acest lucru lui John şi i-am spus că deşi mi-ar face mare plăcere să îi fac o vizită, nu ştiu când voi avea posibilitatea. La insistenţele lui John, i-am răspuns: „Ascultă, în seara asta plec din Edmonton către Chicago. Avionul va face o escală în Toronto la ora 7:00 dimineaţa. Acolo va trebui să trec dintr-un terminal în altul, de unde voi pleca o oră şi 50 de minute mai târziu. Am putea vorbi în acest interval de timp, deşi nu îţi promit că voi avea mintea foarte limpede după o noapte de zbor cu avionul".

La rândul lui, John trebuia să se trezească foarte devreme şi să vină la aeroportul din Belleville, care se afla la aproximativ 200 de kilometri, pentru a mă întâmpina la ora 7:00 dimineaţa. Tot ce mi-a spus el a fost: „Voi fi acolo".

A doua zi dimineaţa m-am întâlnit cu John în cafeneaua aeroportului şi l-am ascultat explicându-mi că „doreşte să facă ceea ce făceam eu". Altfel spus, dorea să ţină seminare. Mi-a explicat, de asemenea, că era pregătit să plătească preţul necesar, oricare ar fi fost acesta.

În timp ce îl ascultam, mi se părea că ascult un refren popular la radio, repetat în mod obsesiv. Practic, la toate seminarele pe care le ţin există un bărbat sau o femeie care „doreşte să facă ce fac eu". Am auzit această frază în Biloxi, Mississippi, în Butte, Montana, în Los Angeles, în New York, în Moncton şi în Montreal – era acelaşi vechi refren. La ora actuală mă aflam în Toronto alături de un prieten pe care nu îl cunoşteam foarte bine şi care mă întreba „ce trebuie să facă".

Prin minte îmi treceau fără să vreau imagini legate de toţi ceilalţi oameni care mi-au spus de-a lungul timpului acelaşi lucru. Îmi aminteam perfect de nenumăratele mele călătorii şi de teama de a vorbi în faţa unei mulţimi de oameni al căror interes trebuia să îl trezesc, dar care erau în acelaşi timp pregătiţi să mă judece, gândind în termenii: „Oare tipul acesta ştie despre ce vorbeşte?" De multe ori (de pildă, în timpul convenţiilor cu agenţi voiajori), nu aveam la dispoziţie decât 40 de minute în care trebuia să trezesc interesul şi chiar entuziasmul a sute de participanţi.

Simultan, prin minte mi-au trecut toţi acei ani în care am citit şi am studiat, în care am învăţat cum trebuie să ţin seminare de-a lungul şi de-a latul unui întreg continent şi în care nu am făcut altceva decât să mă pregătesc de la un seminar la altul, pentru a reuşi să captez astfel atenţia unui grup de oameni pe parcursul unei zile întregi. Pentru a reuşi toate aceste lucruri, eu am avut nevoie de 11 ani de muncă asiduă.

Cum îi puteam spune însă unui om ca John: „Nu vei reuşi niciodată", mai ales în condiţiile în care esenţa învăţăturii mele era că orice om poate face tot ceea ce îşi propune? Pe de altă parte, cum îi puteam spune că va reuşi, în condiţiile în care în lume există atât de puţini oameni capabili să îşi câştige existenţa ţinând discursuri publice şi devenind astfel, în mod inerent, celebrităţi?

De aceea, când John Canary a terminat de vorbit, i-am spus ceea ce le-am spus şi celorlalţi: „Da, poţi face acest lucru, dar va fi foarte greu. Este foarte important să înţelegi acest

lucru, John. Va trebui să studiezi enorm, întrucât nu va fi suficient să ştii despre ce doreşti să vorbeşti, ci va trebui să răspunzi inclusiv la o mie şi una de întrebări care se vor naşte în minţile oamenilor ca rezultat al celor spuse de tine. Multe astfel de întrebări vor veni de la profesionişti – doctori în medicină, ingineri şi avocaţi – care îşi cunosc foarte bine domeniile de specialitate. De aceea, nu numai că va trebui să cunoşti aceste răspunsuri, dar va fi necesar să ai şi o enormă încredere în sine. În caz contrar, te vei discredita în faţa întregii audienţe. Dacă vei păţi acest lucru o dată sau de două ori, va fi suficient pentru a ‚ieşi pentru totdeauna din afacere'.

Mai mult decât atât, nu va fi suficient să studiezi toate aceste idei, ci va trebui inclusiv să le pui în practică. În caz contrar, discursurilor tale le va lipsi forţa convingerii personale, nemaivorbind de faptul că însăşi viaţa ta va contrazice esenţa învăţăturilor pe care le predai oamenilor. Spre exemplu, este imposibil să le vorbeşti celorlalţi despre sănătate dacă eşti tu însuţi bolnav.

Va trebui să îţi dezvolţi arta de a vorbi în public, de a-ţi controla vocea etc., etc. Pe scurt, John, la fiecare om care reuşeşte în acest domeniu, o mie de oameni eşuează în mod lamentabil".

De regulă, când le explic toate aceste lucruri, interlocutorii mei insistă să mă convingă că doresc să meargă mai departe, dar după aceea nu mai aud niciodată de ei. Dintr-un anumit punct de vedere, nici John nu a făcut excepţie de la această regulă, cel puţin în sensul că mi-a spus că doreşte să continue. În schimb, în toate celelalte privinţe a fost o excepţie absolută, în sensul că de atunci am tot auzit de el. I-am explicat atunci ce trebuie să citească şi cum trebuie să procedeze, iar el a citit şi a făcut tot ce i-am spus. John a citit literalmente sute de cărţi; de fapt, aş putea spune că le-a „devorat". A făcut apoi sinteze pe care le-a înregistrat pe casete audio şi a continuat să asculte aceste casete în timp ce mergea cu maşina. A venit cu mine (pe banii lui) de-a lungul şi de-a latul ţării, asistând la sute

de seminare de-ale mele. A luat notiţe pe mii de pagini, pe care apoi le-a studiat cu cea mai mare atenţie.

În cele din urmă, l-am lăsat pe el să ţină discursurile de început şi de sfârşit ale seminarelor mele. Treptat, l-am lăsat să ţină o parte din seminare. La început era extrem de speriat. Uneori, era atât de îngrijorat de reacţia auditoriului încât i se părea că a uitat tot ce a învăţat, iar oamenii din auditoriu pot fi într-adevăr foarte cruzi. În pofida acestor încercări, John a continuat însă să persevereze, şi asta pe banii lui (nu trebuie să uiţi că în tot acest timp el nu era plătit).

John Kanary şi-a construit o imagine legată de sine făcând „exact ceea ce făceam eu", după care nu a mai renunţat niciodată la această imagine. Perseverenţa lui a dat în final rezultate. De altfel, această regulă este universală. La ora actuală, John şi-a câştigat respectul multora din cele mai mari corporaţii ale lumii, a vorbit în aproape toate marile oraşe de pe continentul nord-american şi a ajuns să câştige mai mult într-o singură zi decât în tot anul în care l-am cunoscut!

De aceea, dacă un om care îţi dă o carte de vizită cu multe titluri după numele lui îţi spune că procesul creării de imagini mentale dublat de perseverenţă nu funcţionează, îţi sugerez să îl întrebi pe John Kanary ce părere are. Cu siguranţă îţi va spune: „Ştiu sigur că poţi reuşi, întrucât şi eu am reuşit".

Într-o zi de duminică, Philip Nacola, un preot din Santa Anna, California, a ţinut o predică pe o temă similară. La vremea aceea locuiam în acel oraş, aşa că am avut privilegiul să ascult predica respectivă. Nacola a spus atunci în predica lui: „Focalizează-ţi mintea asupra unei imagini superioare, nu asupra unei griji inferioare". Ştiu că acest lucru nu este întotdeauna foarte uşor de făcut, dar cel care reuşeşte să îşi cultive puterea mentală de a-l transpune în practică obţine rezultate de invidiat. De fapt, aceasta este singura calitate de care ai nevoie pentru a reuşi: putere mentală.

Construieşte-ţi chiar acum o imagine mentală şi cultivă-ţi puterea interioară de a o susţine ferm.

Cu câţiva ani în urmă, înainte de moartea lui Napoleon Hill, Earl Nightingale a sintetizat şi a înregistrat cartea *Foloseşte-ţi mintea pentru a te îmbogăţi* pe o casetă audio. La sfârşitul înregistrării poate fi auzită chiar vocea domnului Hill, care spune: „Deşi le întind acum mâna prieteniei tuturor celor care mă ascultă de la mare distanţă în spaţiu şi timp, doresc să-ţi reamintesc că nu trebuie să cauţi oportunităţile la mare distanţă, ci în imediata ta apropiere, chiar în locul în care te afli".

Îţi reamintesc totodată şi cuvintele lui Wattles: „Această substanţă mentală penetrează întregul univers". De fapt, atât Hill cât şi Wattles afirmă acelaşi lucru. De aceea, construieşte-ţi chiar acum această imagine mentală, pornind de la situaţia în care te afli. Nu aştepta nici măcar să termini de citit această carte. Construieşte-ţi acum imaginea mentală şi apoi continuă lectura cărţii, astfel încât aceasta să te inspire şi să îţi întărească această imagine. Nu trebuie să faci niciun efort în această direcţie; tot ce trebuie să faci este să laşi imaginea prosperităţii tale să plutească în centrul conştiinţei tale. Ea se află deja acolo; tu nu trebuie să faci altceva decât să o laşi să apară la suprafaţă.

Personal, timp de foarte mulţi ani la rând am fost extrem de conştient de puterea care se manifestă prin noi toţi şi care ne poate ajuta să realizăm tot ce ne dorim, cu condiţia să susţinem în mintea noastră imaginea mentală corespunzătoare. Acest mare adevăr în care am crezut în toţi aceşti ani m-a ajutat direct să obţin foarte multe lucruri minunate pe care mi le-am dorit. În plus, am văzut numeroase exemple ale lucrurilor pe care le pot realiza oamenii dacă aplică acelaşi principiu.

Povestea lui Paul Hutsey

Nu aş putea încheia acest capitol fără a împărtăşi cu tine povestea lui Paul Hutsey. Totul a început atunci când am primit un telefon de la Charlie Beck, vicepreşedintele responsabil cu vânzările al Diviziei din Sud-vest al companiei de asigurări Prudential Insurance Company, cu sediul în Houston, Texas. Acesta m-a invitat să vorbesc la o Conferinţă Regională a

companiei ce urma să se ţină în Toronto, Canada. Charlie mi-a explicat că firma avea patru divizii regionale (situate în cele patru puncte cardinale ale ţării) şi că fiecare divizie urma să îşi trimită participanţii la o conferinţă regională care avea să dureze trei zile (altfel spus, trebuia să lucrez cu toate cele patru divizii, de-a lungul a 12 zile succesive). Deşi la vremea respectivă locuiam în Los Angeles, eram de baştină din Toronto. Întreaga mea familie şi toţi prietenii mei se aflau în acest oraş, aşa că ideea mi-a surâs. L-am întrebat imediat pe Charlie cât timp voi avea la dispoziţie şi acesta mi-a răspuns că voi putea vorbi timp de aproximativ o oră. La vremea respectivă nu învăţasem arta de a-mi preda cunoaşterea pe înţelesul tuturor într-un interval de timp atât de scurt, aşa că i-am explicat lui Charlie acest lucru. De aceea, i-am solicitat să îmi ofere două dimineţi întregi din program, caz în care aş veni cu plăcere la convenţia lor. Pentru fiecare dimineaţă, aveam nevoie de două ore şi jumătate.

Când Charlie mi-a explicat că în întreaga istorie de peste o sută de ani a companiei nimeni nu a beneficiat de un interval atât de mare de timp pentru a vorbi nestingherit, accentul lui sudic, tărăgănat, a fost întrerupt de un hohot de râs, din rărunchi. Toţi directorii executivi ai companiei doreau să ia cuvântul, aşa că nu puteau acorda nimănui un interval de timp atât de mare pentru a vorbi. Am rămas însă ferm pe poziţie şi i-am recomandat să le ceară referinţe altor doi vicepreşedinţi ai companiei sale cu care lucrasem, pentru a-i întreba dacă merita sau nu să îmi acorde acest spaţiu în program. Când am închis telefonul, am făcut acest lucru cu un oarecare regret, întrucât îmi doream sincer acest angajament. De aceea, am rămas oarecum surprins când Charlie m-a sunat înapoi şi mi-a spus că cererea mea a fost aprobată. A adăugat că nu ştie cum de s-a lăsat convins să facă acest lucru, dar cert este că mi s-au acordat cele două dimineţi din program pe care le cerusem. M-am hotărât pe loc să le ofer participanţilor la convenţie o învăţătură cu totul specială, care să le poată schimba literalmente viaţa peste noapte dacă o vor folosi (ca să nu mai

vorbim de vânzările lor). Pe scurt, mi-am propus să le vorbesc despre puterea imaginilor mentale, sau mai bine zis despre arta de a crea astfel de imagini pozitive şi despre beneficiile pe care le poate aduce ea.

După ce am vorbit despre aceste lucruri în faţa participanţilor de la una din cele patru divizii, un domn a venit la mine şi mi-a spus că este absolut necesar să îmi vorbească. A adăugat că avea o problemă şi că era convins că eu deţin soluţia la aceasta, întrucât era impresionat de ideile pe care le-am prezentat în timpul conferinţei. La fiecare din aceste convenţii participau aproximativ 200 de persoane. De aceea, i-am explicat acestui om că toată lumea dorea să vorbească cu mine, dar eu nu aveam timpul fizic necesar pentru a face acest lucru, întrucât eram unul singur. I-am spus de asemenea că trebuia să particip la o altă întrunire şi că trebuia să plec imediat dacă doream să ajung la timp. Omul a insistat însă. De aceea, am acceptat să ne întâlnim a doua zi dimineaţa la restaurantul hotelului şi să luăm micul dejun împreună.

Îmi amintesc şi astăzi de întâlnirea cu bărbatul respectiv, de parcă ar fi fost ieri. Ne-am aşezat pe scaune, chiar lângă uşa restaurantului hotelului Hyatt House de pe Avenue Road. Bărbatul a început imediat să vorbească. Mi-a spus că doreşte mai întâi să îmi spună ceva despre el, ca să înţeleg mai bine în ce constă problema sa. Nu dorea să cred că se laudă, dar considera absolut necesar ca eu să cunosc această poveste.

A început prin a-mi spune că era un „om bun". Îmi dădusem deja seama de acest lucru, doar privindu-l. Intuiţia îmi confirma că era într-adevăr un „om bun". În continuare, mi-a explicat că a lucrat pentru Prudential timp de mai bine de 20 de ani, după care a încheiat spunând: „Sunt un manager bun". Mi-a spus apoi că avea vânzări excelente, subalterni pe măsură şi că era foarte apreciat de personalul executiv al companiei sale. Deabia a terminat de vorbit că pe uşa restaurantului au intrat Charlie Beck şi Dick Merrill, vicepreşedintele diviziei din Houston a companiei. Cei doi au venit direct la masa noastră,

l-au felicitat pe Paul pentru realizările pe care le-a avut în ultimul an, au mai schimbat câteva vorbe cu noi, după care s-au dus la o altă masă. Paul a reluat imediat conversaţia, spunându-mi: „Te asigur că au fost foarte sinceri atunci când m-au felicitat". L-am crezut imediat. Mi-am dat seama că nu îşi face singur complimente, ci recunoaşte cu sinceritate onestitatea laudelor primite de la cei doi executivi. În cele din urmă, mi-a spus: „Iar acum, doresc să îţi explic în ce constă problema mea.

Conduc filiala districtuală din Wichita, Kansas, a companiei. Dintre cele peste 500 de filiale pe care le are Prudential, filiala noastră se află pe locul 175. Acest loc nu este deloc rău şi nu am de ce să-mi fie ruşine". Într-adevăr, nu era deloc rău. Dimpotrivă, era o poziţie rezonabil de bună. Paul a continuat: „Problema constă în faptul că ştiu sigur că ne putem situa în topul primelor 100 de filiale, dar din păcate nu am ajuns în acest top. În fiecare an îmi propun acest obiectiv, dar nu reuşesc să-l ating niciodată". Am înţeles în sfârşit în ce consta problema lui Paul Hutsey. I-am explicat imediat că greşeala lui constă în faptul că se focaliza exclusiv asupra imaginii graficului cu ierarhia filialelor. Se vizualiza în permanenţă ca fiind pe locul 175, după care se străduia din răsputeri să ajungă între primele 100 de filiale. Muncea din greu împreună cu subalternii săi, care, aşa cum îmi explicase anterior, erau cu toţii foarte buni. I-am spus lui Paul că este foarte important să se vizualizeze în topul primelor 100 de filiale indiferent de graficul vânzărilor. Cu alte cuvinte, că trebuia să se comporte ca şi cum s-ar fi aflat deja în acest top. Trebuia să devină în plan mental ceea ce şi-a propus să devină în planul fizic. Mai mult decât atât, trebuia să le transmită şi subalternilor săi această idee.

Subit, mi-am dat seama că în mintea lui Paul se face lumină. Am mai vorbit o vreme, timp în care i-am explicat cât mai bine cum funcţionează mintea umană şi cât de mare este puterea ei de a atrage realitatea asupra căreia se focalizează prin imagini mentale. Paul mi-a mulţumit pentru timpul pe care i l-am acordat, după care s-a întors la Wichita. După ce divizia

regională căreia îi aparţinea Paul a părăsit hotelul, a urmat o alta, iar eu mi-am continuat activitatea. Peste numai o zi sau două, am primit un telefon din Wichita, Kansas. În mod evident, când am ridicat receptorul, am auzit la celălalt capăt al firului vocea lui Paul Hutsey. Acesta dorea să ştie în ce localitate urma să ţin seminare după ce aveam să termin actuala suită de conferinţe. I-am răspuns că urmează să ţin seminare în sudul statului Illinois, pentru divizia din vest a companiei Prudential. M-a întrebat atunci dacă poate să mă însoţească timp de două-trei zile. Atunci, i-am spus că am stabilit cu Charlie Beck să ţin o întreagă serie de seminare pentru divizia din sud-vest şi că una din locaţiile alese era chiar oraşul său, Wichita.

Dat fiind că nu puteam ajunge acolo decât peste şase săptămâni, Paul a insistat să mă însoţească mai repede. Am fost de acord, iar el a zburat cu avionul circa 900 de kilometri, pe banii lui, doar pentru a fi alături de mine timp de trei zile. Am parcurs astfel împreună distanţa dintre Lichfield, Illinois, şi LaSalle, Illinois. În timp ce conduceam maşina, am petrecut ore întregi stând de vorbă, după care Paul a asistat la seminarul meu, timp în care a luat o sumedenie de notiţe. Seara, am petrecut împreună alte ore în care am stat de vorbă.

În cele din urmă, Paul s-a întors în Wichita şi a început să aplice ideile pe care i le-am transmis. Mai exact, a început să lucreze cu o anumită imagine mentală pe care şi-a stabilit-o. Deloc întâmplător, vânzările sale au început să crească imediat. Dintr-un motiv sau altul, superiorii lui l-au mutat însă de la conducerea filialei din Wichita la cea a filialei din Pittsburgh, Kansas, care se afla în poziţia 163 în topul vânzărilor. Deşi nu i s-a părut corect după toate eforturile pe care le-a depus în cadrul companiei, Paul a acceptat provocarea, iar şase luni mai târziu, filiala din Pittsburgh a ajuns pe locul 11 în topul tuturor filialelor companiei Prudential!

În fiecare an, compania Prudential acordă o diplomă primelor 52 de filiale din topul vânzărilor (top 10%), recunoscându-le astfel meritele. Filiala din Pittsburgh nu mai primise o

astfel de diplomă de nouă ani. La numai şase luni după ce Paul Hutsey a preluat conducerea ei, filiala nu numai că a ajuns în top 10%, dar a urcat chiar în top 2%. Doi ani mai târziu, filiala a ratat locul întâi la doar câteva procente de cea care s-a clasat pe acesta. La ora actuală, Paul Hutsey este vicepreşedinte responsabil cu vânzările al diviziei sud-vestice cu sediul în Houston. Cu siguranţă, el a înţeles perfect puterea nelimitată a imaginilor mentale ferm susţinute. La ora actuală, Paul Hutsey le spune tuturor celor care doresc să-l asculte că nu acceptă niciodată ca imaginea din mintea sa să fie influenţată de rezultatele actuale ale companiei sale. Dimpotrivă, el cultivă mental imaginea rezultatelor pe care doreşte să le atingă, după care acţionează de parcă le-ar fi atins deja.

Fără nicio îndoială, Paul Hutsey este unul dintre cele mai bune exemple de oameni care au înţeles ce înseamnă „să îţi construieşti o imagine mentală a obiectivului pe care doreşti să îl atingi", iar apoi să treci la transpunerea ei în fapt. Paul a devenit un adept eminent al ştiinţei minţii, iar astăzi sunt fericit să îl număr printre prietenii mei cei mai buni.

Şi tu poţi face ce a făcut Paul Hutsey în toţi aceşti ani. Ia chiar acum decizia de a face ceea ce ţi-am recomandat deja în această carte. Începe din locul în care te afli şi construieşte-ţi imaginea celui care doreşti să devii; apoi acţionează ca şi cum ţi-ai fi atins deja obiectivul. Altfel spus: „Acţionează ca omul care doreşti să devii, nu ca cel care eşti". După cum scria atât de inspirat filozoful german Goethe: „Înainte de a putea face ceva, trebuie să devii acel ceva".

După terminarea acestui capitol, lasă cartea deoparte şi relaxează-te. Lasă-ţi conştiinţa să se umple cu energie creatoare, iar apoi modeleaz-o creând o nouă imagine legată de sine. Vizualizează-te într-o etapă mult mai abundentă a vieţii tale, în care te afli deja în posesia tuturor lucrurilor pe care ţi le-ai dorit vreodată. Devino extrem de conştient de adevărul potrivit căruia eşti alcătuit şi înconjurat de substanţa originală din care sunt create toate imaginile. Nu te limita să citeşti în continuare

această carte, fără a transpune în fapt „sugestiile" pe care ţi le-am făcut până acum.

În introducerea acestei cărţi şi în primul capitol am insistat în mod repetat asupra faptului că simpla lectură sau memorare a unor principii nu te va ajuta cu nimic să reuşeşti în viaţă. Singurul secret al succesului este înţelegerea şi aplicarea cu înţelepciune a acestora. Acestea sunt cheile care descuie poarta ce duce către o viaţă trăită în abundenţă.

Ştiu că este foarte tentant să treci rapid de la o pagină la alta, spunându-ţi în sinea ta: „Ştiam aceste lucruri", sau „Am învăţat deja aceste lucruri". Doresc să îţi reamintesc însă că simpla învăţare pe de rost sau repetare a acestor principii nu te va ajuta cu nimic. Dacă în viaţa ta nu vor apărea schimbările benefice pe care ţi le doreşti, înseamnă că nu ai înţeles cu adevărat maniera de aplicare corectă a acestor idei, oricât de mult le-ai repetat. De aceea, fă-ţi chiar acum timp pentru a-ţi construi o nouă imagine mentală legată de sine şi imaginează-ţi că eşti deja un om foarte prosper. Notează pe scurt această imagine pe un bileţel, apoi ia-l cu tine oriunde te-ai duce şi reciteşte-l din când în când, până când imaginea creată de tine va ajunge să îţi umple în totalitate mintea (conştiinţa).

Începe această notă scrisă cu afirmaţia:

Sunt extrem de fericit. Consider că deja (am/sunt următoarele):

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Fii bun cu tine însuţi.
Oferă-ţi tot ce are viaţa mai bun de oferit. Reţine: calitatea nu este niciodată scumpă! Ea este neprețuită!

CAPITOLUL 4

Detaşează-te şi lasă-L pe Dumnezeu să acţioneze

ŢINUTUL PROMIS

Nu voi mai căuta ajutorul plin de iubire al Tatălui meu
În cerurile îndepărtate;
Căci adevăratele Sale comori se află aici, pe ***pământ,***
Şi aici se întinde împărăţia Sa.
Nu voi mai căuta Ţinutul Promis
Prin ceaţa lucrurilor necunoscute;
Căci timpul este temelia tronului Lui,
Iar eu mă aflu în mâinile Sale.

Există o bogăţie mai rafinată decât aurul cel ***mai pur,***
Iar aceasta se află aici.
Tot ce trebuie să fac este să o solicit.
Tot aici există o înţelepciune nebănuită
Şi o putere uriaşă, care mă pot ajuta în ***tot*** *ce* ***am nevoie.***
Porţile raiului sunt chiar în faţa mea,
Iar cheia lor se află în mâinile mele.
De acum înainte, nu voi mai privi cerurile ***aflate la mare*** *distanţă,*
Căci împărăţia Lui se află chiar aici.

Alva Romanes

DETAŞEAZĂ-TE ŞI LASĂ-L PE DUMNEZEU SĂ ACŢIONEZE

„Se petrece ceva incredibil de frumos."

John Kanary

Consultant personal

De câte ori nu te-ai confruntat cu o problemă aparent insurmontabilă, pe care ţi-ai fi dorit să o poţi transmite altcuiva pentru a o soluţiona? Nu ţi s-a întâmplat niciodată să visezi cu ochii deschişi, construindu-ţi imagini magnifice pe ecranul minţii, cum ar fi faptul că eşti bogat, că pleci într-o călătorie într-un ţinut exotic sau că îţi cumperi automobilul visat? Nu ar fi fantastic dacă ar exista o „formulă secretă" care să-ţi permită să te bucuri de lucrurile dorite şi să duci viaţa la care aspiri? Ei bine, există o astfel de formulă. De fapt, ea a existat dintotdeauna. Tu te poţi bucura de toate lucrurile dorite, cu singura condiţie să integrezi în mintea ta şi în modul tău de viaţă toate ideile descrise în această carte.

Propune-ţi să reciteşti de mai multe ori acest capitol, chiar şi de o sută de ori dacă este necesar, până când vei simţi că ai integrat plenar în fiinţa ta ideile cuprinse în el. Dacă nu vei înţelege ideile din acest capitol, restul lecturii nu-ţi va folosi la nimic. În schimb, dacă vei înţelege profund aceste idei, va fi ca şi cum în minte ţi s-ar aprinde o lumină. Aceasta îţi va ilumina viaţa, iar tu vei înţelege că nu vei mai fi niciodată acelaşi. Nicio persoană, niciun obiect şi nicio situaţie nu te vor mai putea intimida vreodată, iar reveriile pasive nu te vor mai obseda. Fericirea, sănătatea şi prosperitatea te vor urma pretutindeni, oriunde ai merge, iar tu îţi vei petrece restul anilor dorindu-ţi să împărtăşeşti noua cunoaştere dobândită cu toţi cei care vor dori să te asculte şi să o pună în practică.

Pe de altă parte, doresc să te avertizez că nu toţi cei cu care vei fi dispus să îţi împărtăşeşti noua cunoaştere vor fi

pregătiţi să o primească. De fapt, 90% din ei îţi vor râde în nas şi le vor spune celorlalţi că eşti puţin nebun dacă le vei împărtăşi formula fericirii: „Detaşează-te şi lasă-L pe Dumnezeu să acţioneze aşa cum doreşte". Este important să înţelegi acest lucru, întrucât marea majoritate a oamenilor cu care ai de-a face îl tratează pe Dumnezeu ca pe un servitor cosmic, care nu are altceva mai bun de făcut decât să le satisfacă lor toate cererile. Ei cred în mod greşit că dacă dau glas în mintea lor anumitor gânduri, cum ar fi: „Doamne, dă-mi cutare sau cutare lucru", Acesta se va grăbi să le satisfacă cererile. Din păcate pentru ei, aceşti oameni nu înţeleg natura reală a rugăciunii, şi ceea ce este mai tragic, ei nu înţeleg nici măcar faptul că nu o înţeleg!

Potenţialul există pretutindeni şi întotdeauna

Este foarte important să realizezi că tot ceea ce există în acest univers (inclusiv tu) este expresia aceleiaşi puteri infinite. Această putere se manifestă în permanenţă prin tine. Oamenii de ştiinţă o numesc energie. Personal, prefer să îi spun: Spirit.

Detaşează-te şi lasă-l pe Dumnezeu să acţioneze aşa cum doreşte

Secole la rând, în lume a existat un grup select de oameni care au ştiut să fie nişte adevăraţi gânditori şi să îşi folosească în mod eficient mintea. Ei au ştiut dintotdeauna că există o putere care penetrează spaţiile cosmice şi că tot ceea ce vedem în jurul nostru este o expresie a acestei puteri. Ea operează într-o manieră extrem de precisă, pe care noi o numim lege. Altfel spus, totul provine din aceeaşi sursă unică, ce se manifestă prin intermediul indivizilor. Ca să mă exprim altfel, imaginea pe care ţi-ai format-o în minte nu se poate manifesta în planul fizic decât prin intermediul Legii şi al Credinţei.

Religia mormonă are o doctrină şi o scriptură care ilustrează perfect acest lucru, şi deşi eu nu sunt mormon, am ajuns să îndrăgesc foarte tare aceste rânduri:

„Există o lege. Aceasta este decretată în mod irevocabil de cer încă înainte de punerea temeliei acestei lumi şi toate binecuvântările depind de respectarea ei.

Noi nu putem obţine binecuvântarea lui Dumnezeu decât prin respectarea legii decretate de Acesta".

D & C 130:20-21

Cu cât vei studia mai mult aceste rânduri, cu atât mai profund vei înţelege cât de perfecte sunt ele. Cu cât vei înţelege mai bine acest adevăr, cu atât mai uşor îţi va fi să îţi îmbunătăţeşti calitatea vieţii.

Povestea lui Clarence Smithison

Cu câţiva ani în urmă, când lucram în Chicago, Illinois, m-am împrietenit cu un bărbat pe nume Clarence Smithison. Sunt absolut convins că nu ai auzit niciodată de el, întrucât Clarence nu este nicidecum o celebritate. De fapt, este un om atât de modest şi de retras, încât dacă aş intra împreună cu el într-o cameră plină de oameni, sunt convins că nici măcar nu l-ai remarca. Pe de altă parte, există în Clarence Smithison o scânteie care îl face să fie una dintre cele mai remarcabile persoane pe care am avut vreodată plăcerea să le cunosc. În încercarea de a identifica această calitate atât de greu de surprins, am ajuns la următoarea ipoteză: Clarence Smithison întruchipează perfect acel principiu care stă la baza capitolului de faţă, potrivit căruia atunci când omul se detaşează şi îl lasă pe Dumnezeu să acţioneze aşa cum doreşte (având credinţa că tot ceea ce va trebui să se întâmple pentru împlinirea scopului pe care şi l-a propus se va împlini), toate lucrurile devin posibile.

Într-o zi, l-am rugat direct pe Clarence să îmi împărtăşească filozofia lui de viaţă, şi mai exact să îmi explice de ce dispune din abundenţă de această calitate excepţională. Cu modestia care îi este caracteristică, Clarence mi-a răspuns că filozofia lui de viaţă este cât se poate de simplă, preferând să nu complice lucrurile. De fapt, întreaga lui Credinţă poate fi redusă

la o singură definiţie, dar tocmai aceasta îi dă puterea de a suporta toate încercările (şi uneori suferinţele) din propria lui viaţă. „Credinţa, mi-a spus el, este capacitatea de a vedea invizibilul şi de a crede în ceea ce pare incredibil. Acesta este principiul care le permite celor care cred să primească acele lucruri pe care masele largi le consideră imposibile". Această definiţie mi-a plăcut atât de mult încât de atunci am împărtăşit-o foarte multor oameni.

Folosind un vocabular uşor diferit, aş putea să fac următoarea observaţie: „Dacă îmi vei arăta un om capabil să realizeze lucruri măreţe, eu voi vedea în el o persoană care are o mare credinţă în capacitatea dăruită de Dumnezeu de a transpune în fapt tot ceea ce îşi imaginează". În sinea mea, nu am nici cea mai mică îndoială că principiul care a produs întotdeauna miracole, de-a lungul întregii istorii a umanităţii, a fost credinţa. Aceasta este veriga de legătură între Dumnezeu şi noi înşine, fiind implicit şi cea mai preţioasă posesiune a noastră. De fapt, ea reprezintă piatra de temelie pe care ne putem construi realizările de-a lungul întregii noastre vieţi.

Foarte puţini oameni din lumea de astăzi realizează cât de mare este legătura dintre credinţă (respectiv acea parte a fiinţei care este spirituală sau perfectă) şi realizările lor personale, întrucât în marea lor majoritate ei nu consideră credinţa o forţă creatoare autentică. Şi totuşi, adevărul este că această credinţă reprezintă nu doar o putere în sine, ci chiar cea mai mare putere din câte există. Voi merge mai departe şi voi afirma că tot ceea ce vei realiza vreodată în viaţa ta depinde direct proporţional de:

1) intensitatea şi de

2) perseverenţa credinţei tale.

David şi Goliat

Îţi propun să analizăm, ca studiu de caz, povestea biblică a lui David şi a lui Goliat, pe care o consider unul dintre cele mai superbe exemple care ilustrează puterea credinţei. După cum îţi mai aminteşti, Goliat, uriaşul din Gat, a venit în tabăra

iudeilor lăudându-se cu emfază că este cel mai puternic om din lume şi provocându-i să aleagă din rândul lor un bărbat care să îşi măsoare puterile cu ale lui. De bună seamă, iudeii s-au înspăimântat şi niciunul dintre ei nu a îndrăznit să iasă în faţă şi să accepte provocarea.

Ceva mai târziu, când Goliat s-a întors şi şi-a reiterat provocarea, David, un tânăr iudeu, a ridicat mănuşa de jos şi a acceptat să îşi măsoare puterile cu ale uriaşului. După numeroase dezbateri în rândul bătrânilor referitoare la dubioasa onoare de a se confrunta în luptă cu Goliat, lui David i s-a acordat marele „privilegiu" de a reprezenta tabăra iudeilor. Bătrânii au insistat totuşi ca el să poarte o armură protectoare foarte grea. Iudeii i-au dat de asemenea o sabie cu care să îşi lovească puternicul adversar. David le-a răspuns însă: „Nu sunt obişnuit cu astfel de arme, pe care le consider nişte handicapuri. De aceea, nu voi lupta cu ele. Am alte arme pe care doresc să le folosesc în lupta cu uriaşul". După care şi-a dat jos armura şi s-a îndreptat către arena de luptă înarmat doar cu câteva pietricele pe care le culesese de pe drum.

Când uriaşul lider al filistinilor, protejat din cap până-n picioare de o armură grea, înzestrat cu arme puternice şi precedat de un scutier, l-a văzut pe tânărul iudeu neînarmat şi neprotejat apropiindu-se, el s-a înfuriat şi i-a strigat cu dispreţ: „Vino la mine şi voi arunca trupul tău ca pradă păsărilor cerului şi animalelor pământului." Tânărul David nu s-a lăsat însă intimidat şi i-a răspuns uriaşului: „Tu vii la mine înarmat cu o sabie, o suliţă şi un scut, dar eu vin la tine în numele Domnului hoardelor, al Dumnezeului armatelor lui Israel, pe care L-ai sfidat. În această zi, Domnul te va lăsa în mâinile mele." În timp ce uriaşul Goliat şi-a plasat întreaga credinţă în puterea armelor sale grele, David şi-a plasat-o în puterea invizibilă a lui Dumnezeu. În consecinţă, tânărul păstor l-a învins pe adversarul său infinit mai puternic decât el! Lui David i-a fost de ajuns să arunce o singură piatră către Goliat pentru ca uriaşul să cadă nemişcat la pământ.

Dacă vei accepta principiul: „Detaşează-te şi lasă-L pe Dumnezeu să acţioneze aşa cum doreşte", având convingerea fermă că tot ceea ce trebuie să se întâmple pentru ca tu să îţi atingi ţelul se va întâmpla, tu vei putea învinge la rândul tău orice „uriaş" din viaţa ta (altfel spus, vei asista la manifestarea fizică a imaginii mentale cerate de tine, la momentul oportun). Drama celor care nu obţin ceea ce îşi doresc de la viaţă sau care nu realizează ceea ce îşi propun este că lor le lipseşte nu atât capacitatea de a-şi transpune în viaţă visele, cât mai degrabă credinţa în principiul „Detaşează-te şi lasă-L pe Dumnezeu să acţioneze aşa cum doreşte", care i-ar putea călăuzi cu precizie către ţelul propus, aducând în calea lor tot ceea ce le este necesar pentru a-l îndeplini.

Oamenii nu cred că se pot racorda pur şi simplu la marele rezervor spiritual dinlăuntrul lor, conectându-se astfel cu divinitatea atotputernică ce susţine întreaga creaţie. Din cauza acestei lipse de încredere în sine născută din credinţa în omnipotenţa divină ce sălăşluieşte înlăuntrul lor, ei nu ajung niciodată să fie ceea ce îşi doresc să fie sau să se bucure de ceea ce au dreptul să aibă. Cu alte cuvinte, rugăciunile lor rămân fără răspuns, eforturile lor nu aduc rezultate, iar atitudinile lor negative împiedică realizarea ţelurilor pe care şi le-au propus.

Atunci când este „saturată" cu teama de eşec sau cu imagini ale unor rezultate nedorite, mintea nu mai poate crea, nu mai poate realiza şi nu mai poate produce nimic de valoare, la fel cum o piatră nu poate încălca legea gravitaţiei zburând prin aer. Este foarte important să înţelegi că Dumnezeu nu este dispus să modifice legea gravitaţiei numai pentru a-i face pe plac unui om care cade de pe acoperişul casei sale (chiar dacă acesta este inconştient sau neatent). În mod similar, principiul creator al legii realizării nu poate fi încălcat de nimeni. De aceea, dacă doreşti să devii cel care doreşti să fii şi să obţii ceea ce ţi-ai propus să realizezi, este absolut necesar să înţelegi şi să respecţi legea inexorabilă a vieţii.

Să recapitulăm: primul pas al procesului creator constă în a te relaxa şi în a te vizualiza ca fiind deja în posesia lucrurilor pe care ţi le doreşti (prin construirea imaginilor mentale). Al doilea pas constă în a te detaşa de aceste imagini, lăsându-L pe Dumnezeu să acţioneze aşa cum doreşte, după principiul: „Facă-se voia Ta, şi nu a mea".

Atunci când lucrăm cu Spiritul, este foarte util să ne focalizăm asupra adevărului potrivit căruia Acesta este omniprezent (adică se află simultan în toate locurile). Rezultă că noi dispunem de capacitatea divină de a ne racorda la gândurile pozitive ori de câte ori dorim şi în orice condiţii. Mai mult, dacă devenim conştienţi de faptul că suntem copii ai Spiritului şi că dispunem de aceeaşi putere creatoare ca şi Acesta, înseamnă că din noi emană o forţă pozitivă, atotputernică, ce poate învinge toate celelalte forţe prin care lumea exterioară încearcă să ne ţină în loc sau să ne împiedice să ajungem la destinaţia dorită. Dacă am ajuns la această realizare, toate forţele universului încep să coopereze pentru a ne ajuta să ne atingem ţelurile propuse sau manifestarea concretă a imaginilor mentale pe care le-am creat. În sfârşit, înţelegerea faptului că suntem creaţi după chipul şi asemănarea lui Dumnezeu (Creatorul întregului univers), fiind o parte integrantă şi vie din Spiritul etern, va sfârşi prin a transforma toate rezultatele obţinute în viaţa noastră de zi cu zi.

Un alt aspect al Spiritului pe care ar trebui să îl cunoaştem este că acesta se manifestă prin noi printr-o putere continuă, pe care noi o numim „gândire". Folosindu-ne de aceste gânduri continue, noi putem alege imaginea vieţii pe care dorim să ne-o construim. De aceea, experimentează singur: stai întins pe spate, relaxează-te şi devino plenar conştient de această mare capacitate creatoare a ta. Formează-ţi pe ecranul minţii diferite imagini ale unor lucruri care există deja în realitatea fizică, cum ar fi maşina ta, casa, biroul, dar şi ale unor lucruri care nu există încă în realitatea fizică, cum ar fi scopurile pe care ţi le propui pe termen mediu sau lung.

Ceea ce doresc însă cel mai mult să înţelegi este faptul că Spiritul (care reprezintă însăşi esenţa fiinţei tale) nu va accepta niciodată să dea viaţă unei forme sau unei imagini fără asistenţa şi fără implicarea ta directă. De aceea, oamenii care nu fac altceva decât să stea întinşi pe spate gândindu-se că: „Dumnezeu va avea grijă de mine" nu fac altceva decât să se amăgească singuri. Dumnezeu îi ajută numai pe cei care sunt dispuşi să se ajute singuri. De aceea, tu ai un anumit rol de jucat pentru a pune în mişcare procesul creator. Acest rol constă în a-ţi construi imaginea mentală a vieţii pe care ţi-o doreşti şi în a crede în inima ta că această imagine se va materializa. Priveşte-L pe Dumnezeu ca pe o mare putere invizibilă care sălăşluieşte în fiecare fibră a fiinţei tale şi încearcă să înţelegi că de îndată ce ţi-ai format o imagine mentală, Dumnezeu trece la treabă în maniera Sa perfectă, proiectându-te într-o vibraţie complet diferită (care chiar te va face să te simţi altfel). De aceea, aminteşte-ţi întotdeauna că această senzaţie nouă pe care o simţi este în realitate Dumnezeu care se manifestă prin tine. Dacă îţi vine să îţi descrii această stare prin cuvântul „entuziasm", află că acest cuvânt derivă din expresia grecească *en theos,* care înseamnă „întru Dumnezeu".

Această atitudine plină de entuziasm va determina la rândul ei schimbarea acţiunilor tale, iar tu vei începe să te comporţi diferit. Mai mult, din cauza noii vibraţii pe care o vei emana, nu numai că acţiunile tale se vor schimba, dar vei începe chiar să atragi în viaţa ta oameni care gândesc la fel ca tine (sau să gravitezi către ei). În viaţa ta vor începe să apară lucruri ciudate, dar minunate, cu o regularitate atât de mare încât nu vei înţelege sau nu vei putea explica ce se întâmplă. De altfel, nici nu trebuie să îţi baţi capul cu aceste explicaţii. Important este să înţelegi că aceasta este „voinţa lui Dumnezeu" sau a „Forţei Creatoare", să accepţi schimbările pozitive care vin către tine şi să te aştepţi ca astfel de schimbări să se petreacă inclusiv în viitor.

Scepticii vor spune despre tine că ai un noroc chior, dar nici în această privinţă nu trebuie să îţi baţi capul. Atât timp cât vei continua să susţii în mintea ta imaginea schimbărilor

pozitive pe care ţi le doreşti, acestea vor continua să se petreacă în viaţa ta. Ai încredere că ceea ce trebuie să se întâmple se va întâmpla, iar la momentul potrivit aceste lucruri chiar se vor petrece. Aminteşte-ţi tot timpul că imaginea pe care o afirmi în inima sau în mintea ta subconştientă este materializată de Spirit şi că Acesta are capacitatea de a transforma visele tale actuale în realitate.

Din când în când, vor apărea inclusiv situaţii în care ţi se va părea că lucrurile nu merg aşa cum ai dori tu. S-ar putea chiar să-ţi faci griji că te îndrepţi într-o direcţie greşită. Doresc să te asigur însă că nu va fi cazul, atât timp cât vei continua să susţii mental imaginea schimbărilor pozitive pe care ţi le doreşti, cultivându-le astfel în mintea ta subconştientă. Dacă vei proceda astfel, tu nu te vei putea îndrepta decât într-o singură direcţie: aceea care te conduce către ceea ce ţi-ai propus să obţii.

Şi încă un lucru important: nu este suficient să crezi în tine însuţi (mai exact, în acea parte a fiinţei tale pe care Dumnezeu a creat-o după chipul şi asemănarea Lui) doar atunci când un noroc neaşteptat te umple de entuziasm. CREDINŢA sporadică nu valorează mare lucru; ea presupune să te entuziasmezi de perspectivele care ţi se deschid în faţă, iar apoi să îţi subminezi singur propriile eforturi mentale. Acest mecanism nu funcţionează, putând fi comparat cu săriturile repetate ale unei broaşte care încearcă zadarnic să iasă dintr-un puţ prea adânc pentru ea. Cu fiecare nouă săritură, ea se simte din ce în ce mai slăbită şi mai descurajată. Oamenii care cad pradă acestei capcane renunţă la cultivarea imaginilor legate de prosperitate şi îşi folosesc puterile creative pentru a crea o imagine a sărăciei.

Aşa cum spuneam mai devreme, Dumnezeu este drept şi acţionează întotdeauna pentru binele tău suprem. Nu trebuie să uiţi însă că El ţine cont de gândurile tale cele mai intime şi de imaginile din mintea ta, nu de cuvintele exterioare, rostite din vârful buzelor. De aceea, fă-ţi un obicei din a-ţi începe şi a-ţi încheia fiecare zi cu o Declaraţie de Credinţă în tine însuţi (în

acel sine superior al tău creat după chipul şi asemănarea lui Dumnezeu) şi în puterea acestui sine superior. Veghează cu vigilenţă asupra acestei credinţe, aşa cum ai proceda cu cea mai preţioasă posesiune a ta, şi asigură-te că gândurile tale slabe, negative şi deprimate nu o pun în pericol.

Îndoielile, temerile, pesimismul şi gândurile negative otrăvesc sursa vieţii. Ele subminează jocul creator al energiei, starea de entuziasm, ambiţiile, speranţele, credinţa şi toate celelalte calităţi care fac ca viaţa să capete semnificaţie, să fie sublimă şi creativă. Nu cultiva în mod conştient decât acele gânduri care susţin ambiţiile tale şi doar acele atribute care te pot ajuta să îţi îndeplineşti ţelurile. Dacă te vei ancora ferm în puterea Credinţei, gândurile negative nu vor mai avea nicio putere asupra ta, întrucât vibraţia lor nu va mai fi în armonie cu noua ta imagine legată de sine. Conştientizarea puterii divine dinlăuntrul tău te va ajuta astfel să devii din ce în ce mai puternic la nivel mental.

Când vremurile devin grele

Atunci când te confrunţi cu vremuri de restrişte, este foarte important să îţi concentrezi întreaga putere ca să le rezişti, iar acest lucru este perfect posibil.

După cum spunea dr. Robert Schuller: „Vremurile grele nu durează niciodată la infinit, dar oamenii puternici sunt indestructibili". Dacă simţi că încrederea în sine se diminuează şi că puterea interioară te părăseşte, îţi recomand să practici următorul exerciţiu. În cazul meu a funcţionat întotdeauna, şi nu am nicio îndoială că nu va funcţiona la fel de bine şi pentru tine. Există o tehnică de autosugestie care dacă este aplicată zilnic, contribuie la acumularea unei puteri mentale uriaşe, care întăreşte astfel cel mai important atribut al oricărui om: Credinţa.

Atunci când îţi oferi acest „tratament mental", vorbeşte întotdeauna cu voce tare, pe un ton ferm şi decis, la fel cum procedezi atunci când doreşti să convingi pe altcineva de importanţa celor spuse de tine. De vreme ce te adresezi propriei

tale fiinţe, începe prin a-ţi rosti propriul nume, iar apoi continuă astfel:

> *„NUMELE TĂU". Tu eşti un copil al lui Dumnezeu, iar Acesta nu a intenţionat niciodată să creeze o fiinţă slabă, care duce viaţa negativă pe care o duci tu în prezent. Dumnezeu te-a creat pentru a avea succes, nu pentru a da greş. Intenţia Lui nu a fost niciodată de a crea pe cineva pentru a da greş. Atunci când cedezi în faţa acestor gânduri nefericite prin care te îndoieşti de tine însuţi, de capacitatea ta de a deveni cel care îţi doreşti din toată inima să devii, tu perverteşti practic însăşi menirea măreaţă a existenţei tale. Ar trebui să îţi fie ruşine să te afişezi în prezenţa asociaţilor tăi cu această faţă lungă şi tristă, ca şi cum ţi-ar lipsi puterea creatoare din interior sau ca şi cum nu ai avea capacitatea de a transpune în fapt menirea pe care te-a trimis să o îndeplineşti în această lume Creatorul tău. Tu ai fost creat pentru a manifesta tot ceea ce îţi doreşti să manifeşti. De ce laşi credinţa ta să slăbească? De ce nu te ridici şi nu păşeşti la fel ca un cuceritor, aşa cum a procedat David atunci când l-a lovit cu piatra pe Goliat, în loc să afişezi această descurajare şi aceste îndoieli, comportându-te ca şi cum ai fi un ratat? În interiorul tău se află Imaginea Perfecţiunii, Imaginea Creatorului tău. Adu această imagine în centrul conştiinţei tale şi manifest-o în faţa întregii lumi. Nu-ţi face de ruşine Creatorul prin violarea acestei imagini, dând dovadă de absolut orice, mai puţin de sublimul succes pentru care ai fost creat."*

Afirmarea încrederii în Creatorul divin şi în faptul că ai fost creat după chipul şi asemănarea Lui conferă o putere interioară uluitoare, care nu are nimic de-a face cu egocentrismul sau cu glorificarea acelei parodii umane pe care o

creează gândirea sau acţiunile greşite. Ea reprezintă pur şi simplu o afirmare a faptului că ai fost creat după chipul şi asemănarea lui Dumnezeu.

Nu forţa lucrurile

Manifestarea imaginii dorite de tine nu trebuie asociată cu forţarea lucrurilor, întrucât aceasta nu face decât să blocheze acţiunea (voinţa) lui Dumnezeu. Atunci când acţionezi aşa cum consideri singur de cuviinţă, tu te îndepărtezi de regulă de calea lui Dumnezeu. De aceea, învaţă să asculţi vocea tăcută a conştiinţei tale, care îţi vorbeşte mai degrabă prin sentimente decât prin cuvinte. Urmează sfaturile acestei voci şi nu asculta de părerile altor oameni. Dacă vei asculta această voce tăcută, vei constata că sfaturile ei se opun de cele mai multe ori manierei în care îşi trăiesc viaţa marea majoritate a oamenilor. Nu-ţi face însă probleme. Mulţi dintre cei mai mari lideri ai umanităţii au fost consideraţi eretici de oamenii care au trăit în epoca lor, pentru simplul motiv că au ales să meargă pe o cărare diferită de a majorităţii. Ei au urmat sfaturile vocii lăuntrice a conştiinţei lor şi nu au ţinut cont de sloganurile la modă în epoca în care au trăit.

Lasă imaginea pe care ţi-ai creat-o mental să se scufunde adânc în tezaurul minţii tale subconştiente. Implică-te în totalitate în această imagine, inclusiv din punct de vedere emoţional. Asta înseamnă să „te detaşezi şi să îl laşi pe Dumnezeu să acţioneze aşa cum crede de cuviinţă".

Chiar dacă – dintr-un motiv sau altul – te vei rătăci şi vei uita de imaginea pe care ai cultivat-o atâta vreme, în clipa în care îţi vei recunoaşte greşeala şi îţi vei afirma din nou imaginea, Spiritul îşi va relua activitatea de concretizare a ei chiar din locul în care şi-a întrerupt-o atunci când ai scăpat hăţurile din mâini. Vei fi proiectat astfel instantaneu în aceeaşi vibraţie pozitivă cu care ai început şi vei regăsi calea cea dreaptă, care te va conduce direct către succesul pe care ţi-l doreşti.

În acest scop, urmează instrucţiunile de mai jos:

Primul principiu:

Relaxează-te şi vizualizează-te ca şi cum te-ai afla deja în posesia schimbărilor pozitive pe care ţi le doreşti în viaţă.

Al doilea principiu:

Detaşează-te şi lasă-L pe Dumnezeu să acţioneze în locul tău!

CAPITOLUL 5

Aşteaptă-te la abundenţă

AŞTEAPTĂ-TE LA ABUNDENŢĂ

„Mintea este asemeni unui magnet puternic, atrăgând către sine toate vibraţiile care corespund stării sale actuale de spirit. Aşteptările dictează această stare de spirit; de aceea, ele guvernează evenimentele care corespund vibraţiei mentale şi care vor fi atrase în viaţa ta. Aşteptările pot fi fie o binecuvântare, fie un blestem. În ambele cazuri, ele reprezintă una dintre cele mai puternice forţe invizibile din viaţa ta".

John Kanary

Conferenţiar public, autor, antreprenor

Tu ce faci pentru a-ţi spori veniturile?

Dacă răspunsul tău la întrebarea de mai sus este: „Nimic" sau dacă abia ai început să te gândeşti la ceea ce ai putea face, înseamnă că nu ai înţeles pe deplin ideile prezentate în capitolele anterioare. Îţi atrag atenţia în această direcţie că toate capitolele din cartea de faţă pot fi comparate cu piesele individuale ale unui joc de puzzle. Fiecare capitol se leagă de celelalte, astfel încât imaginea de ansamblu nu poate fi observată decât atunci când toate sunt reunite. De vreme ce ai avansat binişor cu lectura cărţii, doresc să îţi recomand să fii cu deosebire atent la ideile care urmează, întrucât acestea te vor ajuta să asamblezi cu succes toate piesele de puzzle. Vei descoperi în curând că dacă vei aplica în mod inteligent ideile din acest capitol, vei învăţa astfel să îţi cultivi aşteptările pozitive care vor atrage în viaţa ta tot ceea ce îţi doreşti. Pe de altă parte, dacă nu vei manifesta o prudenţă extremă, aşteptările se vor transforma instantaneu într-un duşman extrem de distructiv pentru tine. De aceea, va trebui să fii extrem de

conştient de felul în care vei jongla cu această forţă invizibilă, dar extrem de puternică.

Cred că ai înţeles deja faptul că nu te poţi bucura de bogăţie în lumea materială dacă nu ai început prin a vizualiza această bogăţie în plan mental. Ce înseamnă de fapt acest lucru? Înseamnă că înainte de a scăpa de sărăcie în lumea exterioară, noi trebuie să ne eliberăm de sărăcia noastră interioară, îngropată adânc în subconştientul nostru.

În paginile precedente am explicat că dacă este corect înţeles, conceptul de prosperitate nu înseamnă altceva decât conştientizarea interioară a opulenţei, totalităţii şi integrităţii care abundă în lumea spirituală. Cu alte cuvinte, este imposibil să te simţi sărac atunci când te simţi înconjurat de grija protectoare a unui Dumnezeu plin de iubire, a spiritului universal, sau oricum altfel doreşti să numeşti centrul spiritual al universului nostru. Doresc să repet: nu există şi nu au existat vreodată alte lipsuri decât cele create de oameni din cauza conştiinţei lor limitate.

Povestea becului

Povestea care urmează îşi propune să ilustreze acest mare adevăr referitor la sursa infinită de bogăţie. Imaginează-ţi un cuplu care şi-a petrecut întreaga viaţă într-o epocă anterioară civilizaţiei moderne. În continuare, imaginează-ţi că cei doi sunt transportaţi subit într-un sătuc în care, spre marea lor uimire, află că locuinţa lor este iluminată cu ajutorul „electricităţii". De vreme ce nu au mai trăit niciodată până atunci experienţa luminii electrice, cei doi sunt complet hipnotizaţi de becul cu o putere de iluminare echivalentă cu cea produsă de opt lumânări care le luminează casa.

După câteva luni, cei doi ajung să considere becurile electrice o realitate general acceptată a vieţii moderne. Într-o bună zi, la uşa lor apare un comis voiajor care le spune că becul cu o putere de iluminare echivalentă cu cea produsă de opt lumânări este complet depăşit şi că nu mai este adecvat pentru

nevoile lor, adăugând că între timp a fost creat un bec cu o putere de iluminare echivalentă cu cea produsă de 60 de lumânări, care tocmai „a apărut pe piaţă". Între timp, cei doi soţi au început să savureze din ce în ce mai mult marea aventură a vieţii moderne, aşa că acceptă să asiste la demonstraţia pe care le-o propune comis-voiajorul. Din nou, ei rămân complet fascinaţi de puterea de iluminare a noului bec. Acesta nu numai că emite lumină, dar chiar iluminează întreaga cameră. Cei doi nu şi-ar putea imagina nici chiar în fanteziile lor cele mai bogate că sursa noii lumini care le inundă casa a existat tot timpul alături de ei, respectiv că această lumină atât de puternică este produsă de acelaşi curent electric care a aprins anterior becul lor de putere mică.

Pare ciudat! Chiar dacă ne vine să zâmbim de naivitatea celor doi, adevărul este că marea majoritate a oamenilor sunt încă şi mai puţin conştienţi de propria lor putere lăuntrică. Ei nici măcar nu visează că energia infinită care îi înconjoară de pretutindeni le-ar putea inunda viaţa cu o lumină mult mai măreaţă decât cea produsă de un bec electric, oricât de puternic ar fi acesta. Oamenii nu realizează adevărul simplu potrivit căruia tot ce trebuie să facă pentru a-şi îmbunătăţi viaţa este să conecteze o idee mai măreaţă despre prosperitate la curentul infinit al vieţii universale. Dimpotrivă, foarte mulţi dintre ei îşi blochează singuri accesul la această sursă infinită de putere prin gândurile lor de sărăcie, de îndoială şi de teamă, care împiedică afluxul de prosperitate în viaţa lor.

De aceea, te invit să îţi schimbi chiar acum modul obişnuit de a gândi. Da, schimbă-ţi chiar în această clipă tiparele mentale obişnuite, pornind de la premisa că fluxul abundenţei curge întotdeauna către minţile cele mai deschise, care se aşteaptă să îl primească. Urmăreşte să înţelegi că tu dispui deja în substanţă, chiar dacă nu şi în forma fizică, de toate lucrurile necesare pentru a produce prosperitate în lumea ta materială. Singurii doi factori determinanţi care mai rămân în acest caz pentru a obţine rezultatele dorite sunt:

1) dorinţa, şi

2) aşteptările.

Probabil că până acum ai trăit la fel ca ceilalţi oameni, cu convingerea greşită că dorinţa este suficientă pentru a-ţi atinge scopurile. Încearcă să înţelegi însă că dacă aceasta nu se combină cu aşteptarea de a primi ceea ce îţi doreşti, frustrările şi dezamăgirea te vor copleşi întotdeauna, indiferent de ţelurile materiale pe care ţi le propui.

Dacă îţi vei analiza cu onestitate propria viaţă, îţi vei da cu uşurinţă seama că ori de câte ori ţi-ai atins scopurile pe care ţi le-ai propus, tu nu te-ai limitat doar la dorinţele tale, ci te-ai şi aşteptat să reuşeşti.

De aceea, îngăduie-mi să repet: dorinţa fără o aşteptare corespondentă nu este altceva decât un vis iluzoriu. Din păcate, marea majoritate a oamenilor au dorinţe pozitive, dar aşteptări negative, motiv pentru care rareori atrag către ei ceea ce îşi doresc.

În superba lui carte, *Ştiinţa îmbogăţirii,* autorul Wallace D. Wattles oferă o definiţie excelentă a dorinţei: „Dorinţa este efortul posibilităţii lăuntrice neexprimate de a deveni manifestă în lumea exterioară prin intermediul acţiunilor individului."

Cu alte cuvinte, un ideal, un vis sau un obiectiv – respectiv, în cazul de faţă, bogăţia pe care doreşti să o manifeşti în viaţa ta – nu pot deveni o dorinţă decât dacă sunt plantate în mod corect în mintea subconştientă. Acest lucru nu este însă suficient, întrucât sămânţa plantată trebuie udată în continuare cu apa aşteptării că ea se va împlini, veghind astfel ca visul sau obiectivul pe care ţi l-ai propus să nu fie dezrădăcinat sau înlocuit cu o idee opusă, care intră în competiţie cu el.

Pentru a te ajuta să cultivi această atitudine de aşteptare pozitivă de a te îmbogăţi, îţi propun să reexaminăm pe scurt câteva din ideile cuprinse în capitolele anterioare din această carte. După cum probabil că îţi mai aminteşti, am început prin a discuta despre „bani". Ne-am propus astfel să înţelegem

„adevărata natură" a banilor şi am ajuns la concluzia că aceştia nu sunt altceva decât „un slujitor ascultător şi util". Pe de altă parte, la fel ca în cazul oricărui alt slujitor, ei nu ne sunt utili decât atunci când ne folosim de ei. De aceea, am conchis că banii trebuie să fie întotdeauna puşi la treabă, respectiv că ei trebuie puşi întotdeauna în circulaţie. În caz contrar, aşa cum spuneam în capitolul respectiv, ei devin la fel de inutili ca un morman de ziare vechi depozitate într-un pod.

În continuare, am explorat ideea: „Cât de mulţi bani îţi doreşti?" Cu această ocazie, ai aflat că trebuie să precizezi foarte exact de câţi bani ai nevoie pentru a-ţi asigura lucrurile pe care ţi le doreşti şi modul de viaţă către care aspiri. După ce ai stabilit această cifră, am examinat împreună importanţa construirii unei noi imagini legate de sine, prin care te-ai afla deja în posesia bogăţiei pe care ţi-o doreşti. După ce ai proiectat această idee pe ecranul minţii tale conştiente, am discutat pe scurt despre maniera în care sunt create aceste imagini şi despre rolul lor în viaţa noastră.

În continuare, am examinat ideea de „conştiinţă" şi am vorbit despre necesitatea imperioasă de a cultiva conceptul de prosperitate mai întâi în mintea ta, dacă doreşti ca el să devină parte integrantă din viaţa ta reală. Ai învăţat astfel să îţi impregnezi conceptul de prosperitate în mintea ta subconştientă, vizualizând faptul că deţii deja această bogăţie.

În capitolul intitulat „Detaşează-te şi lasă-L pe Dumnezeu să acţioneze aşa cum doreşte" ai aflat că tu eşti un cocreator. Am explicat aici că noi avem în mintea noastră conştientă capacitatea de a alege gândurile pe care le dorim, construind cu ajutorul lor imaginile pentru care optăm. Ai învăţat cu această ocazie că după construirea unei imagini mentale, tu trebuie să te detaşezi de ea, lăsând-o în seama minţii tale subconştiente (centrul spiritual al fiinţei tale, care acceptă de bunăvoie imaginile pe care i le oferi, tinzând apoi să le transforme într-o realitate fizică). Ai aflat de asemenea că dacă înţelegi în profunzime acest proces creator al vieţii şi rolul pe care trebuie

să îl joci în cadrul lui, tu trebuie să îţi cultivi o atitudine de aşteptare pozitivă, indiferent de cursul evenimentelor din lumea exterioară sau de opiniile celorlalţi oameni. Această credinţă absolută şi de nezdruncinat în faptul că imaginea creată de tine se îndreaptă inexorabil către realizarea ei în planul fizic este absolut esenţială pentru a obţine succesul scontat. În acest scop, trebuie să te priveşti tot timpul ca pe o entitate nefizică proiectată în interiorul unui corp fizic. Acesta din urmă nu este altceva decât manifestarea fizică a sinelui nostru nefizic; de aceea, el este slujitorul ascultător al minţii noastre, executând cu precizie ordinele date de aceasta (prin frecvenţele pe care vibrează).

În cadrul acestui proces de dezvoltare mentală este necesar să ajungi în acea etapă în care nu doar să crezi, ci *să ştii* că imaginea mentală creată de tine tinde să se manifeste în formă. Numai atunci vei începe să te aştepţi cu adevărat să primeşti în viaţa ta expresia concretă a imaginii despre prosperitate pe care ţi-ai creat-o. În acest fel, nimeni şi nimic nu-ţi va mai putea schimba vreodată această percepţie. Reţine: adevărul nu se ascunde întotdeauna în realitatea exterioară aparentă.

Unui domn bătrân şi bogat i s-a luat odată un interviu de către un reporter la ziarul local. La întrebarea acestuia din urmă: „Când aţi început să aveţi succes?", domnul respectiv a răspuns: „Am început să am succes încă de când dormeam pe o bancă din parc, întrucât la acea vreme ştiam deja încotro mă îndrept". Şi tu ştii deja încotro te îndrepţi. De aceea, aşteaptă-te să ajungi la destinaţia dorită!

Dorinţa ta este forţa motrice care te va ajuta să te îndrepţi în direcţia dorită de tine, iar aşteptările pozitive sunt forţa de atracţie care va atrage în viaţa ta toate condiţiile necesare pentru ca visul tău să se împlinească. De aceea, imaginează-ţi tot timpul că te îndrepţi către bogăţie şi că o atragi în viaţa ta. Cultivă convingerea absolută că va veni un moment în care vei intra în contact cu această bogăţie care se îndreaptă către tine.

Nimeni nu poate şti dinainte când va veni acest moment; de aceea, fii răbdător, chiar dacă bogăţia nu se materializează peste noapte în viaţa ta. Tot ceea ce ştim absolut sigur este că trebuie să treacă o anumită perioadă de timp până la împlinirea dorinţelor noastre, iar această perioadă este guvernată de legea maternităţii. Potrivit acestei legi, orice sămânţă are nevoie de o anumită perioadă de gestaţie sau de incubaţie pentru a deveni manifestă. Imaginea legată de bogăţie pe care ţi-ai construit-o pe ecranul minţii tale conştiente, predând-o apoi în mâinile minţii tale subconştiente, este o astfel de sămânţă. La momentul oportun, ea va creşte şi va da rod bogat în lumea fizică. Procesul va fi cu atât mai rapid şi mai eficient cu cât îi vei asigura condiţii de creştere mai fertile.

În acest moment nu este necesar ca altcineva să vadă această nouă bogăţie. Nu este deloc necesar ca alţi oameni să creadă că va veni o vreme când te vei bucura de ea. Singurul lucru necesar este ca tu să crezi şi să vizualizezi acest lucru. Premisa pe care şi-a construit întreaga operă Napoleon Hill este absolut autentică: mintea omului poate realiza tot ceea ce îşi poate imagina, cu condiţia să creadă în această realizare. Biblia exprimă acelaşi adevăr într-o formă uşor diferită: „Omul devine ceea ce gândeşte în inima sa" (de remarcat faptul că vechii greci numeau mintea subconştientă: inima spirituală a omului). Doresc să subliniez de asemenea încă un lucru important: mintea ta subconştientă nu poate schimba sau modifica imaginea pe care ai introdus-o în ea, la fel cum o oglindă nu poate reflecta o imagine diferită de cea a obiectului din faţa ei. Reţine însă: expresia „Omul devine ceea ce gândeşte în inima sa" nu înseamnă că el devine ceea ce le spune celorlalţi oameni sau ceea ce îşi doreşte ca aceştia să creadă despre el. Expresia se referă strict la gândurile sale cele mai intime, care cunosc adevărul invizibil şi pe care numai el le poate controla. Aceste gânduri echivalează cu aşteptările sale şi ele sunt cele care atrag în viaţa lui realitatea cu care se va confrunta!

Dacă vei studia puterea minţii tale subconştiente, respectiv modul de operare al Spiritului, îţi va fi din ce în ce

mai uşor să te aştepţi că vei primi toate lucrurile pe care ţi le doreşti cu adevărat. La nivelul Spiritului orice este posibil, întrucât în starea lui primordială, El reprezintă o substanţă invizibilă, sensibilă şi creatoare, al cărei unic scop este expansiunea şi expresia plenară. Cu alte cuvinte, unicul scop al Spiritului este „creşterea". Spiritul sau substanţa creatoare nu se poate reproduce, nu poate creşte şi nu se poate exprima însă decât ţinând cont de limitările instrumentului prin care se manifestă.

Spiritul se manifestă prin tine, deci tu eşti acest instrument. De aceea, imaginea ideilor pe care le cultivi în minte este singura care dictează limitele manifestării puterii spirituale care curge prin tine. Din acest punct de vedere, am putea face o comparaţie între tine şi becul cuplului de care am vorbit mai devreme. Tu eşti un instrument prin care se manifestă puterea Spiritului, la fel cum becul este un instrument prin care se manifestă puterea electricităţii. Dacă bagi în priză un bec cu o putere de iluminare echivalentă cu cea a opt lumânări, electricitatea îşi va limita expresia manifestării sale la această putere. În schimb, dacă bagi în priză un bec cu o putere de iluminare echivalentă cu cea a 60 de lumânări, electricitatea devine liberă să se exprime într-o manieră mai deplină, deşi chiar şi aceasta este limitată de forma prin care curge (cea a noului bec). Desigur, un bec cu o putere de iluminare echivalentă cu cea a 100 de lumânări i-ar permite electricităţii să se exprime încă şi mai plenar, şi aşa mai departe. În mod similar, în cazul în care cultivi o imagine a sărăciei, rezultatele pe care le vei obţine în lumea materială vor reflecta întru totul această imagine. În schimb, dacă vei cultiva o imagine a prosperităţii, aceasta se va reflecta cu siguranţă (la momentul potrivit) în lumea exterioară.

Substanţa creatoare nefizică (Spiritul) curge prin sămânţă şi devine manifestă prin înflorirea ei, respectiv prin forma ei fizică, polar opusă. După cum spuneam într-una din paginile anterioare ale cărţii de faţă, Spiritul operează prin legile sale.

Astfel, legea atracţiei reprezintă cauza, iar creşterea sau expansiunea reprezintă efectul. De aceea, vizualizează-te în permanenţă ca fiind un instrument spiritual perfect, fără niciun fel de limitări sau defecte. Dacă vei cultiva această imagine de sine, ţi se va părea extrem de uşor (chiar natural) să te aştepţi ca imaginile create de tine să se manifeste în viaţa ta. Vei înţelege astfel că îndoielile nu fac altceva decât să blocheze manifestarea dorinţelor tale, şi implicit faptul că dacă vei crea în permanenţă imagini asociate cu îndoiala, nu vei asista prea curând (poate chiar niciodată) la îndeplinirea dorinţelor tale. Numai spiritul creator al vieţii ştie exact ce gândeşti, până când gândurile tale devin o realitate concretă şi se materializează în viaţa ta de zi cu zi. Începând din acel moment, toţi ceilalţi oameni îşi pot da seama ce ai gândit până atunci, întrucât energia inteligentă a universului te-a răsplătit deschis, reproducându-ţi cu exactitate gândurile într-o formă fizică.

Ce gândeşte omul...

„Omul devine ceea ce gândeşte" este o maximă de care nu ar trebui să uiţi niciodată. Atunci când te aştepţi să se întâmple ceva minunat în viaţa ta, tu te rogi practic fără încetare. Invers, dacă nu te simţi foarte bine din punct de vedere fizic sau îţi simţi mintea copleşită de norii îndoielii, este foarte important să înţelegi că acestea sunt cele mai bune momente pentru a te ruga cu şi mai multă ardoare sau pentru a aplica alte metode prin care să îţi cultivi un sentiment mai puternic de aşteptare pozitivă.

Fereşte-te întotdeauna de îndoială, întrucât această vibraţie îţi schilodeşte mintea. Dacă am dedicat majoritatea paginilor precedente ale cărţii puterii gândurilor pozitive (în principal, construirii imaginii prosperităţii), nu pot continua fără să precizez că îndoiala este reversul medaliei (respectiv, gândirea negativă). Atunci când cultivi gânduri de îndoială, tu îţi creezi practic imagini mentale ale unor lucruri pe care nu ţi le doreşti de la viaţă. Mai mult, justificarea faţă de tine însuţi a

acestor îndoieli prin raţionalizarea lor nu face decât să amplifice şi mai mult răul. Este imposibil să faci un târg cu mintea ta subconştientă, întrucât aceasta nu înţelege ce înseamnă dreptatea, nu are simţul umorului şi nu poate stabili singură ce este bun şi ce este rău pentru tine. Pentru ea, fiecare imagine creată de mintea conştientă ESTE pur şi simplu. De aceea, ea va accepta la fel de uşor imaginile create de gândurile tale pline de îngrijorare şi de îndoială, ca şi pe cele legate de prosperitate.

Ori de câte ori devii conştient de faptul că prin minte îţi trec gânduri de îndoială, linişteşte-te, relaxează-te şi imaginează-ţi că te afli deja în posesia bogăţiei la care visezi. În acest fel, vei modifica fluxul gândurilor care îţi trec prin acest instrument minunat care este mintea conştientă.

Aşteaptă-te din toată inima să primeşti lucrurile dorite de tine în lumea materială. „Ceea ce gândeşti în taină se petrece; mediul exterior nu este decât oglinda în care te priveşti." James Allen a scris aceste rânduri acum 75 de ani, dar ele reprezintă un adevăr etern, astfel încât sunt la fel de valabile şi astăzi, la fel cum vor fi şi în viitor.

De aceea, programează-ţi „computerul mental" astfel încât să se aştepte întotdeauna numai la rezultate pozitive, şi astfel te vei putea bucura de ele.

Povestea lui Pat şi a lui John

Chiar în timp ce scriam rândurile de mai sus, am primit un telefon de la un cuplu minunat, Pat şi John, doi dintre cei mai buni prieteni ai mei. Cei doi m-au sunat ca să mă anunţe că în ziua de marţi se vor muta în noua lor casă. Vestea m-a încântat cu atât mai mult cu cât cu numai două luni în urmă am petrecut cinci ore discutând cu cei doi despre conceptul creării de imagini mentale şi despre puterea uimitoare a „atitudinii de aşteptare pozitivă". În timpul conversaţiei, l-am întrebat pe John ce anume îşi doreşte cel mai mult pe lume. După o lungă perioadă de tăcere, acesta m-a privit în ochi şi mi-a răspuns: „Îmi doresc ca până la Crăciun, eu, Pat şi Toni (fiica lui Pat) să

ne mutăm în propria noastră casă. Mai mult, îmi doresc ca fiul meu să îşi petreacă perioada Crăciunului împreună cu noi" (fiul lui John locuieşte cu mama lui, care s-a despărţit de el, dar relaţia dintre tată şi fiu este una foarte apropiată). Atunci, l-am întrebat pe John ce îl împiedică să îşi transforme acest vis în realitate. Acesta mi-a răspuns că nu are banii necesari. I-am reamintit atunci lui John că pentru cei care cred, totul este cu putinţă, inclusiv visul lui. Am petrecut apoi o oră întreagă discutând cu cei doi despre tipul casei pe care şi-o doreau, până când ne-am format cu toţii o imagine foarte clară despre aceasta. Am discutat apoi despre puterea aşteptărilor pozitive şi le-am explicat câte lucruri frumoase li s-ar putea întâmpla dacă vor începe să „se aştepte" că se vor muta în propria lor casă până la Crăciun.

După ce şi-au schimbat atitudinea şi şi-au impregnat subconştientul cu noua imagine mentală, primul lucru care s-a întâmplat a fost acela că cei doi au început să se întrebe „cum" să procedeze pentru a-şi împlini visul. Prin minte le-au trecut noi idei şi le-au apărut întrebări noi. Cât ar costa o astfel de casă? Ce economii ar trebui să facă? Unde ar putea găsi o astfel de casă? Pentru a primi răspunsuri la aceste întrebări, John şi Pat aveau nevoie de expertiza unui agent imobiliar. De aceea, i-am sugerat lui John să o sune pe Natalie Kopman, o profesionistă în domeniu, şi să îi povestească despre visul lui. L-am învăţat să o întrebe pe Natalie de câţi bani ar avea nevoie pentru a-şi transforma acest vis în realitate. În sfârşit, i-am sugerat lui John să îşi focalizeze întreaga atenţie asupra modalităţilor prin care putea câştiga banii necesari pentru a-şi îndeplini ţelul, „aşteptându-se" să câştige aceşti bani în intervalul de timp stabilit. În mod surprinzător, s-a dovedit că această sumă de bani nu era nici pe departe atât de mare pe cât îşi imaginaseră cei doi.

Mai mult, dat fiind că John şi Pat erau amândoi comis-voiajori şi obţineau venituri pe bază de comision (nu fixe), s-a dovedit că drumul lor către îndeplinirea obiectivului financiar

pe care şi l-au stabilit nu a fost atât de împânzit de obstacole ca în cazul multor altor oameni. Desigur, asta nu înseamnă că nu s-au confruntat cu destule dificultăţi. Ca să nu mai lungesc povestea, doresc să conchid că John şi Pat au reuşit să îşi îndeplinească visul, cu ajutorul lui Natalie. Acum, mi-au spus că în marţea care urmează se vor muta în noua lor casă, cu doar patru zile înainte de Crăciun. Chiar înainte de a închide telefonul, după ce l-am felicitat pe John pentru realizarea lui, l-am întrebat dacă fiul lui îşi va petrece Crăciunul cu ei. Deşi mi-a răspuns pe un ton liniştit, i-am simţit întreaga fericire care emana din vocea lui: „Da. Contează enorm să te aştepţi la ceea ce îţi doreşti, nu la ceea ce nu îţi doreşti să se întâmple, nu-i aşa, Bob?" Am zâmbit în sinea mea şi i-am răspuns: „Aşa este, John."

Foarte mulţi oameni din societatea modernă îşi petrec întreaga viaţă pe fundamentul principiului: „Nu cred decât ceea ce văd cu ochii mei." Altfel spus, ei nu se implică din punct de vedere emoţional decât în cazul imaginilor pe care le pot decela cu simţurile lor fizice. De-a lungul istoriei, toţi indivizii înzestraţi cu o „viziune" reală au realizat însă că îşi pot trăi viaţa pe fundamentul unui principiu superior, şi anume: „Ceea ce vezi este ceea ce primeşti de la viaţă". Altfel spus, imaginile din mintea omului preced întotdeauna imaginile concrete care pot fi percepute cu ajutorul simţurilor. Este foarte important să înţelegi că fascinanta lume fizică pe care o vedem în faţa ochilor noştri, cu toate facilităţile ei care ne fac viaţa mai confortabilă, a fost construită în mare măsură de către marii creatori de imagini, adică de către acei oameni care au ştiut că pot face mai mult şi care „s-au aşteptat" să reuşească, indiferent de opiniile criticilor lor.

Spre exemplu, doi tineri mecanici din Ohio au creat o lume complet nouă atunci când şi-au construit imaginea mentală a unui avion zburând prin aer. Dacă nu s-ar fi „aşteptat" să reuşească, ei ar fi renunţat după primul eşec la încercarea de a-şi transpune visul în realitate. Din fericire, ei nu au făcut acest lucru, iar la ora actuală oamenii pot ajunge în orice loc din lume

în numai câteva ore. Mai mult, ei pot ajunge chiar pe alte planete într-un interval de timp relativ scurt. La rândul lui, Edison şi-a construit o imagine mentală care a condus la iluminarea întregii lumi, iar în consecinţă oamenii moderni nu mai sunt nevoiţi să îşi petreacă jumătate din zi orbecăind pe întuneric. Şi tu poţi schimba lumea în care trăieşti, la fel cum au făcut John şi Pat, prin construirea unei imagini mentale a noii lumi în care îţi propui să ajungi. Reţine însă: viaţa nu îţi va oferi decât acele lucruri pe care „te aştepţi" să le primeşti, nu pe cele pe care doar ţi le doreşti.

Există trei paşi precişi prin care poţi obţine prosperitatea în toate domeniile vieţii tale: 1) construieşte-ţi imaginea mentală a acestei prosperităţi; 2) depune-o la picioarele Spiritului (detaşează-te de ea şi lasă-l pe Dumnezeu să acţioneze aşa cum doreşte); şi 3) aşteaptă-te din toată inima ca Spiritul să te răsplătească pentru credinţa ta, împlinindu-ţi visul în această lume materială.

Aşteaptă-te la abundenţă!

CAPITOLUL 6

Legea Vibraţiei
şi
Legea Atracţiei

Gândurile nu sunt altceva decât obiecte

Personal, consider că gândurile nu sunt altceva decât obiecte;
Ele au corpuri,
O respiraţie şi aripi.
Cred, de asemenea, că noi le trimitem în lume
Pentru a o umple cu diferite rezultate, bune sau rele, în funcţie de intenţiile noastre.
Gândurile noastre cele mai intime
Ajung instantaneu în cele mai îndepărtate locuri de pe pământ,
Unde acţionează ca o binecuvântare sau ca un blestem.
Oriunde ar ajunge, ele lasă o amprentă în urma lor.

Noi ne construim viitorul prin gândurile noastre,
Bune sau rele, dar nu suntem conştienţi de acest lucru.
Aceasta este o lege a universului.
Gândul nu este decât un alt nume al destinului.
Alege-ţi singur propriul destin, apoi aşteaptă.
Iubirea atrage iubire, iar ura generează ură.

Henry Van Dyke

LEGEA VIBRAŢIEI ŞI LEGEA ATRACŢIEI

„Orice idee ferm susţinută de minte, de care aceasta se teme sau pe care îşi doreşte să o vadă împlinită, începe de îndată să atragă către sine formele fizice disponibile care corespund vibraţiei sale."

Andrew Carnegie

Dr. Wernher von Braun

Într-un interviu care i-a fost luat în luna februarie a anului 1976, dr. Wernher von Braun a declarat: „După ani de zile în care am testat cele mai spectaculoase mistere ale universului, am ajuns la concluzia fermă că Dumnezeu există. Măreţia inegalabilă a cosmosului nu face decât să îmi confirme credinţa în existenţa unui Creator al acestuia. Pur şi simplu nu-mi pot imagina naşterea universului în afara unei intenţii divine. Legile naturale ale cosmosului sunt atât de precise încât ne permit să construim navete spaţiale cu ajutorul cărora să ajungem pe Lună, pe care le putem programa cu o precizie de ordinul unei fracţiuni de secundă. Cu siguranţă, aceste legi au fost create de cineva". Mai departe, dr. von Braun afirmă că dacă ar fi corect înţelese, „ştiinţa" şi „religia" nu ar fi deloc antagoniste. Dimpotrivă, ele s-ar dovedi „discipline surori". Metoda ştiinţifică îi permite omului să afle mai multe despre „creaţie", în timp ce studiul religiei îi permite să îşi cunoască mai bine „Creatorul". Folosind instrumentele ştiinţei, omul încearcă să strunească forţele naturii care i se împotrivesc. Folosindu-se de religie, el urmăreşte să pună aceste forţe în slujba lui. După o scurtă pauză, dr. von Braun a adăugat: „Nicio realizare măreaţă a omului nu ar fi putut exista vreodată fără credinţă... Orice om care încearcă să realizeze ceva trebuie să creadă în el însuşi, iar dacă sarcina pe care şi-o propune îi depăşeşte puterile obişnuite, el trebuie să îşi cultive credinţa în Dumnezeu".

Cu ani de zile înainte ca cineva să accepte ideea că omul va călători până la Lună şi înapoi, dr. von Braun a fost întrebat: „De ce avem nevoie pentru a construi o rachetă care să ajungă pe Lună?" Savantul a răspuns simplu: „De voinţa de a o construi". În mod evident, dr. von Braun a fost un om de geniu, care cunoştea viaţa şi legile universului. De altfel, majoritatea experţilor în domeniu îl consideră, deloc întâmplător, „părintele" programului spaţial. La fel ca toţi ceilalţi mari realizaţi, dr. von Braun a dobândit o cunoaştere profundă a legilor „spirituale" ale vieţii. Una dintre acestea este Legea Atracţiei. Asupra ei doresc să insist în continuare.

Înţelegerea acestei legi particulare reprezintă însăşi cheia înţelegerii cărţii de faţă, pentru simplul motiv că Legea Atracţiei reprezintă principiul care guvernează nivelul prosperităţii personale a fiecărui om. Pentru a înţelege mai bine acest concept, este necesar însă să începem prin a analiza pe scurt o altă lege, numită Legea Vibraţiei.

Legea Vibraţiei explică diferenţa dintre materie şi minte, dar şi aceea dintre lumea fizică şi universurile nefizice.

Această lege postulează că tot ceea ce există se află în mişcare, mai exact într-o mişcare de vibraţie. Nu există nimic care să stea perfect nemişcat. Tot ceea ce există se află într-o stare constantă de mişcare, în timp ce starea de repaus sau de „inerţie" practic nu există. De la materia cea mai eterică şi până la cea mai grosieră, tot ceea ce există se află într-o stare continuă de vibraţie.

Dacă ne deplasăm de la forma cea mai joasă către forma cea mai înaltă de vibraţie, constatăm că între cele două extreme există milioane şi milioane de nivele vibratorii intermediare. De la simplul electron şi până la univers în ansamblul lui, totul vibrează. Altfel spus, energia se manifestă prin diferite grade de vibraţie.

„Ratele vibratorii" sunt numite frecvenţe, şi cu cât o frecvenţă este mai înaltă, cu atât mai mare este puterea sau forţa

sa. Gândul este una dintre cele mai înalte forme de vibraţie. De aceea, este extrem de puternic şi ar trebui să fie înţeles de către toată lumea.

Legea Vibraţiei poate fi explicată în diferite feluri, în funcţie de scopul pe care ni-l propunem. În capitolul de faţă, ceea ce ne interesează este strict vibraţia mentală (gândul), care ne poate ajuta să înţelegem mai bine Legea Atracţiei.

Vibraţia

Vibraţia înseamnă:

„o mişcare înainte şi înapoi, o oscilaţie, un tremur sau o alternanţă".

Pentru a înţelege mai uşor conceptul de vibraţie, întinde-ţi unul din braţe înainte, apoi ţine-l complet nemişcat. Deşi braţul în sine rămâne nemişcat în faţa ochilor tăi, electronii care îl alcătuiesc se mişcă, oscilează sau vibrează cu o viteză de aproximativ 300.000 de kilometri pe secundă.

La prima vedere, braţul pare să nu se mişte deloc, dar în realitate el se află într-o stare continuă de mişcare. Deşi această mişcare este imperceptibilă cu ochiul liber, sub lentila unui microscop extrem de puternic ea ar deveni imediat aparentă.

Acum începe să îţi scuturi braţul. Cel care generează această mişcare de vibraţie eşti în cazul de faţă chiar tu. Iniţial, el vibra din proprie iniţiativă, la unison cu Legea Vibraţiei (care afirmă că tot ceea ce există se află într-o mişcare continuă de vibraţie). Tu ai mers însă un pas mai departe şi ai mărit această viteză de vibraţie. Cum s-ar spune, ai apăsat pe pedala acceleraţiei.

Personalităţi pozitive şi negative

„În sine, mintea poate face din rai un iad şi din iad un rai."

John Milton

Ca regulă generală, oamenii pot fi clasificaţi în două categorii foarte mari: cei cu personalităţi pozitive (optimiştii) şi cei cu personalităţi negative (pesimiştii).

Indivizii care au gânduri mai mereu pozitive văd întotdeauna jumătatea plină a paharului. Lor, viaţa li se pare frumoasă. La fel ca floarea soarelui, ei percep pretutindeni lumina, întrucât îşi orientează întotdeauna privirea către ea. Aceşti oameni încearcă să descopere latura pozitivă inclusiv în situaţiile cele mai neplăcute. Din cauza gândurilor lor pozitive, ei reprezintă o binecuvântare pentru întreaga lume. Vibraţia pe care o emit este întotdeauna pozitivă, motiv pentru care tind să atragă întotdeauna către ei alte personalităţi de aceeaşi natură (pozitive).

Invers, oamenii cu personalităţi negative văd întotdeauna jumătatea goală a paharului şi latura întunecată a vieţii. Ei găsesc nod în papură chiar şi situaţiilor ideale, hrănindu-şi mintea numai cu vibraţii negative. Aceşti oameni se gândesc tot timpul la rău, îl anticipează, se aşteaptă la el şi, invariabil, se confruntă cu el, întrucât îl atrag în permanenţă în viaţa lor. Datorită vibraţiei negative în care se complac, ei atrag de bună seamă oameni cu personalităţi negative, cum este şi a lor. După cum spune proverbul: „Ceea ce seamănă se adună".

Starea de spirit a acestor oameni poate fi comparată cu a celui care, întrebat fiind cum se simte, răspunde:

„Acum mă simt bine, dar mâine aş putea să mă simt mai rău".

Personalităţile negative îi deprimă pe toţi cei din jurul lor. Chiar şi feţele acestor oameni exprimă (într-o formă fizică) gândurile negative care le trec constant prin minte. De aceea, ei pot fi depistaţi cu uşurinţă, inclusiv printre trecătorii care ne ies în faţă. Din figura lor nu emană niciun fel de bucurie, ci doar ostilitate şi respingere. Privirea lor este mohorâtă şi veşnic încruntată. Aceşti oameni îşi creează singuri iadul în care trăiesc, după care par să îl savureze.

Legea Polarităţii şi a Receptivităţii afirmă că orice aspect pozitiv are un aspect corespondent negativ, egal cu el. De aceea, ambele tipuri de personalităţi sunt necesare pe pământ, pentru ca oamenii să le poată observa şi distinge, alegând între ele.

Omul este înzestrat cu un Liber Arbitru. El are posibilitatea de a alege ce tip de personalitate doreşte să adopte. Chiar şi oamenii cu personalităţi negative care au obosit de această stare de spirit au posibilitatea de a se schimba, prin conştientizare şi printr-un efort personal.

Cea care îi poate ajuta să îşi conştientizeze actuala stare de spirit şi să şi-o transforme este însăşi Legea Vibraţiei.

Creierul – Corpul

Corpul uman este unul dintre cele mai eficiente instrumente electrice din câte există în întregul univers. În mod similar, creierul uman este probabil cel mai eficient instrument electric creat vreodată. Ambele instrumente sunt adevărate minuni ale naturii.

Creierul este acea parte a corpului fizic în care toate vibraţiile pot fi transformate dintr-o frecvenţă în alta. Spre exemplu, senzaţiile pot fi transformate la acest nivel în acţiuni musculare. Sunetul, lumina, căldura şi gândul pot fi transformate în vibraţii de frecvenţe diferite, care influenţează într-un sens sau altul corpul.

În interiorul creierului există anumiţi centri care controlează şi reglează funcţionarea tuturor organelor şi a părţilor corporale. Prin stimularea corectă a acestor centri, funcţionarea organelor poate fi controlată în totalitate. La seminarele noastre, noi numim acest fenomen: controlul vibratoriu al corpului.

În ultimă instanţă, creierul nu este altceva decât un instrument vibratoriu. Pentru a înţelege mai bine felul în care funcţionează el, este necesar să studiem Legea Vibraţiei.

Încă de la începutul anilor 40, oamenii au inventat electroencefalograful, un aparat care citeşte activitatea electrică a creierului, dar şi electrocardiograful, un aparat care citeşte schimbările electrice care se produc în timpul bătăilor cardiace.

Cu siguranţă, vibraţiile nu reprezintă un concept nou pentru nimeni. Cu toţii suntem conştienţi de ele chiar în interiorul propriului nostru corp. Problema este că marea majoritate a oamenilor nu fac nicio conexiune între vibraţiile pe care le emană şi rezultatele pe care le obţin în viaţă.

Se întâmplă frecvent să vedem oameni care emit vibraţii confuze sau negative, după care încearcă cu disperare şi adeseori cu forţa să obţină rezultate pozitive. Din cauza vibraţiilor negative pe care le emit constant, ei se confruntă însă numai cu persoane şi situaţii negative, pe care le atrag singuri, în strict acord cu Legea Vibraţiei. Mai devreme sau mai târziu, acest conflict permanent sfârşeşte prin a-i epuiza.

Aceşti oameni pot fi comparaţi cu o persoană care sare de pe acoperişul unei clădiri, după care încearcă să zboare în sus. În ambele cazuri, rezultatul final este previzibil şi dezastruos.

Totul este energie. Totul vibrează

Pentru a înţelege mai bine cum poţi prelua controlul asupra rezultatelor pe care le obţii (sau, mai bine zis, cum se face că gândeşti ceea ce gândeşti şi că atragi situaţiile pe care le atragi), va trebui să te întorci la premisa elementară de la care am pornit: că totul vibrează şi că nimic nu rămâne perfect nemişcat. Aşa cum spuneam mai devreme, nu există nimic în natură care să rămână într-o stare de inerţie totală. Oamenii de ştiinţă moderni confirmă această afirmaţie şi toate noile descoperiri ale fizicii nu fac decât să îi adauge un plus de credibilitate.

Datorită Liberului Arbitru cu care eşti înzestrat şi modului în care funcţionează acest instrument minunat care este mintea ta, tu ai capacitatea de a cocrea, respectiv de a provoca schimbarea frecvenţelor de vibraţie pe care le emiţi. La rândul

lor, acestea vor genera schimbări corespondente în viaţa ta. Singurul motiv pentru care marea majoritate a oamenilor nu au capacitatea de a atrage tot ceea ce îşi doresc în viaţa lor este acela că nu şi-au exersat această capacitate, din cauză că nu au ştiut nimic despre Legea Vibraţiei.

Să fie lumină – Veriga de legătură

Îţi propun să ne focalizăm în continuare înţelegerea, încet, dar sigur, asupra manierei în care ne putem „conecta" cu situaţiile pozitive pe care ni le dorim, pentru a ne îmbunătăţi astfel calitatea vieţii.

Două obiecte cu câmpuri electromagnetice similare operează pe aceeaşi frecvenţă. De aceea, putem spune că ele se află în rezonanţă, în armonie sau într-un raport de aliniere. Atunci când două obiecte se află în rezonanţă, având o viteză de vibraţie similară, această viteză poate fi transmisă de la unul la celălalt prin intermediul electronilor (conceptul de „rezonanţă" face obiectul de studiu al unei ştiinţe preocupate de câmpurile electromagnetice din jurul diferitelor obiecte).

Spre exemplu, un cristal dintr-un candelabru va începe să vibreze la unison cu o notă cântată la pian, dacă se află în rezonanţă cu ea. Dacă este cântată o altă notă muzicală la pian, cristalul nu va intra în vibraţie.

Cele două obiecte de care discutăm sunt alcătuite din materiale diferite şi au forme diferite, dar se află în rezonanţă unul cu celălalt, deoarece câmpurile lor electromagnetice sunt identice. Altfel spus, ele operează în cadrul aceleiaşi sfere de mişcare relativă, fapt care rămâne valabil indiferent de forma şi de mărimea lor, precum şi de elementele din care sunt alcătuite.

Toate undele electromagnetice au o anumită rată de vibraţie (sau frecvenţă), care corespunde numărului de oscilaţii pe scundă la care sunt supuse. Spectrul undelor electromagnetice nu este altceva decât o „scală a vibraţiilor" împărţită în regiuni specifice.

Aceste regiuni nu reprezintă propriu-zis diviziuni reale, ci simple spaţii arbitrare care acoperă frecvenţe ce se manifestă în lumea simţurilor noastre în feluri diferite. În realitate, fiecare regiune fuzionează cu cea care o precede şi cu cea care îi urmează, neavând frontiere precise de demarcaţie.

Totul este o expresie a aceluiaşi lucru

Tot ceea ce există în univers se conectează cu tot restul universului prin intermediul Legii Vibraţiei. Aşa cum culorile dintr-un curcubeu sunt astfel conectate între ele încât este imposibil să precizezi unde se termină una şi unde începe alta, la fel, noi nu putem sesiza unde se termină un „lucru" şi unde începe altul. Tot ceea ce există în acest univers se conectează cu tot restul universului, la fel cum apa care fierbe se conectează cu aburul în care se transformă, iar acesta din urmă se conectează cu aerul sau cu eterul cu care fuzionează.

În mod similar, tu eşti conectat cu tot ceea ce există în univers, chiar dacă nu îţi poţi da seama de acest lucru privind cu ochiul liber. Singura diferenţă fizică ce există între lucruri ţine de densitatea sau de amplitudinea vibraţiilor lor.

De pildă, de îndată ce optezi pentru un anumit gând, celulele tale cerebrale sunt afectate. Ele încep să vibreze şi să emită unde electromagnetice. Atunci când te concentrezi asupra unuia dintre aceste gânduri, tu amplifici viteza de vibraţie a celulelor tale cerebrale, iar undele electromagnetice care le corespund devin mai puternice.

Este important să înţelegi că aceste unde electromagnetice îşi au originea în tine, iar densitatea lor depinde în totalitate de liberul tău arbitru. Atunci când iniţiezi o astfel de undă electromagnetică, întreaga ta fiinţă începe să vibreze la unison cu ea.

Aşa cum am explicat mai devreme, este perfect posibil ca două obiecte din materiale diferite şi cu forme diferite să se afle în rezonanţă, adică să vibreze pe aceeaşi frecvenţă, dat fiind că

undele (câmpurile) electromagnetice pe care le emit sunt identice, făcând parte din aceeaşi sferă de mişcare relativă (nu uita că rezonanţa este factorul care guvernează transmutaţia vibraţiilor).

Atunci când te concentrezi mental asupra imaginii ţelului pe care ţi l-ai propus, la modul prezent, tu vibrezi în armonie (în rezonanţă) cu toate particulele de energie necesare pentru manifestarea imaginii tale în planul fizic. Prin focalizarea asupra imaginii, tu atragi către tine aceste particule de energie, fiind la rândul tău atras către ele. Legea Atracţiei este o lege a fizicii.

Tot ceea ce există reprezintă o manifestare a energiei sau a Spiritului.

Atunci când întreaga lume va înţelege acest mare adevăr, oamenii îşi vor da seama că sunt egali cu toţi semenii lor, chiar dacă par diferiţi la prima vedere. Adevăratele linii de demarcaţie între oameni nu sunt formele lor fizice, culoarea pielii sau limba pe care o vorbesc, ci ignoranţa şi înţelegerea lor.

CUNOAŞTE ADEVĂRUL, ŞI ADEVĂRUL TE VA ELIBERA.

Atunci când îi ajuţi pe alţii, te simţi mai bine

Noi ne simţim în mod automat atraşi de oamenii care ne fac să ne simţim bine. În mod similar, ceilalţi oameni se simt în mod automat atraşi de noi atunci când îi facem să se simtă bine, respectiv atunci când îi ajutăm să intre într-o vibraţie mai bună.

Spre exemplu:

Controlul vibratoriu al corpului, minţii şi sufletului unei alte persoane reprezintă un instrument de restabilire a vibraţiilor sale pozitive prin intermediul rezonanţei undelor electrice ale creierului, care se transmit de la o persoană la cealaltă.

Aşa cum spuneam mai devreme, corpul uman (inclusiv creierul) reprezintă un instrument electric de mare putere. De aceea, fiecare om este un releu în raport cu ceilalţi oameni. Atunci când două persoane se pun la unison, dând naştere unei personalităţi compuse, receptorul devine conştient de vibraţia gândului transmis de emiţător.

Datorită Legii Transmisiei Perpetue şi a Transmutării Energiei, persoana cu un potenţial energetic inferior preia surplusul de energie care îi este transmis. Ea îşi reîncarcă astfel bateria interioară şi devine mai plină de energie şi pozitivă datorită contactului cu prima persoană.

Procesul de transmitere a energiei între doi oameni este similar cu cel care se produce între o staţie de transmisie şi un aparat de radio. Ambele fenomene sunt guvernate de aceeaşi lege a naturii.

Vibraţiile şi atitudinea

Toate obiectele fizice emit vibraţii. Tot ceea ce putem vedea, auzi, mirosi, gusta sau atinge emite o vibraţie, deoarece tot ceea ce există se află într-o stare constantă de mişcare. Dacă ne apropiem suficient de mult de un obiect pentru a intra în „sfera sa de vibraţie", noi suntem automat afectaţi de această vibraţie, indiferent dacă suntem conştienţi de acest lucru sau nu. Spre exemplu, nu ai remarcat niciodată cât de împăcat te simţi atunci când te plimbi singur printr-o pădure?

Aceeaşi lege operează inclusiv în planul mental. Atunci când cineva emite un gând, înseamnă că un grup de celule din creierul său a intrat în vibraţie. Instantaneu, ele au produs o undă electromagnetică ce începe să îşi caute o formă corespondentă.

Dacă te afli în sfera de influenţă a acestor vibraţii, iar în creierul tău există celule aflate în armonie cu cele care vibrează în creierul celeilalte persoane, tu receptezi automat aceste vibraţii şi eşti influenţat de ele, într-o manieră pozitivă sau

negativă (cu siguranţă, toţi cei care lucrează în domeniul vânzărilor sau al managementului ştiu acest lucru).

Să presupunem că cealaltă persoană emite o vibraţie de mânie. Dacă eşti genul de om care se înfurie uşor şi dacă intri în sfera de influenţă a acestor vibraţii de mânie, acestea din urmă vor activa automat „celulele mâniei" din creierul tău. Datorită fenomenului de rezonanţă, aceste vibraţii vor activa celulele tale cerebrale şi întreaga ta fiinţă va începe să vibreze la unison cu ele. Altfel spus, te vei simţi iritat sau mânios (indiferent dacă eşti sau nu conştient de cauza acestei stări). Dacă nu înţelegi ce se întâmplă, nu poţi schimba condiţia care a generat acest efect.

Acelaşi principiu se aplică tuturor vibraţiilor mentale. Ori de câte ori un om emite un gând, celulele sale cerebrale intră într-o stare de vibraţie. Ele emit energie sub forma unor fluxuri de electroni care călătoresc cu o viteză direct proporţională cu intensitatea gândului care le-a generat. Toate obiectele cu care aceste fluxuri vor intra în contact vor fi influenţate de ele. Este foarte important să înţelegi însă că singurele obiecte cu care un flux de energie poate intra în contact sunt cele care rezonează cu acesta. Astfel, dacă ai o predispoziţie de a gândi negativ şi intri în sfera de influenţă a unei persoane care emite un câmp electromagnetic negativ, tu vei intra automat în rezonanţă cu el, iar mintea ta va începe să emită la rândul ei gânduri negative. Invers, dacă intri în sfera de influenţă a unei persoane care emite un câmpul electromagnetic pozitiv, tu vei intra în rezonanţă cu acesta (dar numai dacă în creierul tău există celule obişnuite să gândească pozitiv).

Atmosfera în care trăim este literalmente „bombardată" cu ambele tipuri de vibraţii, care ne pot influenţa într-un sens sau în altul creierul. De aceea, oamenii care nu cunosc şi nu controlează Legea Vibraţiei pot deveni cu uşurinţă ca nişte „bărci fără cârmaci", la latitudinea vibraţiilor din jurul lor. În schimb, cei care înţeleg şi controlează Legea Vibraţiei ştiu să se izoleze de vibraţiile negative, cultivându-le doar pe cele

pozitive. Ei practică autocontrolul şi atrag către ei numai persoanele şi circumstanţele pe care le doresc.

Devino un magnet mental

> Atrage lucrurile de care ai nevoie pentru ca imaginea mentală pe care o cultivi să se transforme într-o realitate fizică.

Dacă este adevărat că energia (sau Spiritul) nu poate fi creată sau distrusă şi că, în starea sa primordială, tot ceea ce există este energie (sau Spirit), rezultă în mod evident că tot ceea ce îţi doreşti există deja în faţa ta. Tot ceea ce trebuie să faci este să alegi gândurile care corespund lucrurilor pe care ţi le doreşti, respectiv care se află într-o vibraţie armonioasă cu ele.

Tot ceea ce cauţi te caută la rândul lui. De aceea, tot ceea ce îţi doreşti îţi aparţine deja. Practic, tu nu trebuie să obţii nimic. Tot ce trebuie să faci este să devii mai conştient de lucrurile de care dispui deja.

În clipa în care îţi pui viaţa în armonie cu Legea sau cu Ordinea Divină, toate aspectele negative dispar automat din viaţa ta, întrucât cauza lor a dispărut, astfel încât nu le mai poţi atrage.

Secretul primirii în planul fizic a rezultatelor dorite este Legea Atracţiei. Unicul scop al cărţii de faţă este de a te ajuta să te pui la unison cu ceea ce îţi doreşti, iar apoi să rămâi în această stare de vibraţie pozitivă, astfel încât să începi să atragi toate lucrurile de care ai nevoie pentru ca imaginea ta legată de prosperitate să capete formă fizică.

Analogia cu ghinda

În superba sa carte, *Lucrul cu Legea,* Raymond Holliwell face următoarea precizare în capitolul intitulat „Legea Succesului": „Toate procesele din natură au succes. Natura nu cunoaşte eşecul. Ea nu îşi planifică altceva decât succesul, focalizându-se apoi în totalitate asupra lui. De aceea, dacă

dorim să reuşim în tot ceea ce ne propunem, noi trebuie să copiem metodele naturii. Studiind principiile şi legile acesteia, noi putem descoperi toate secretele succesului".

Nu uita nicio clipă că tot ceea ce există în acest univers, deopotrivă cele vizibile şi cele invizibile, sunt o expresie a Spiritului. Acesta operează prin legi foarte precise. Omul se supune acestor legi, la fel ca întreaga natură. De aceea, Holliwell are perfectă dreptate: oamenii ar trebui să copieze metodele naturii.

Ani la rând, m-am folosit de o ghindă la seminarele mele pentru a-i ajuta pe participanţi să înţeleagă mai bine cum funcţionează în viaţa lor Legea Atracţiei. Îţi sugerez să vizualizezi la rândul tău o astfel de ghindă. Gândeşte-te apoi ce înseamnă aceasta.

Deşi pare un obiect solid, cred că ai înţeles deja că la fel ca toate obiectele aparent solide din natură, ghinda nu este decât „o masă de molecule care vibrează pe o anumită frecvenţă". În interiorul ei se află un nucleu sau un tipar care dictează frecvenţa de vibraţie a moleculelor ghindei. Acelaşi principiu este valabil pentru toate seminţele. Altfel spus, orice sămânţă are un nucleu sau un tipar care îi dictează frecvenţa de vibraţie, guvernând astfel produsul final în care se va transforma ea după ce va creşte.

Tot ceea ce există în univers este guvernat de aceeaşi lege elementară: „Creează sau dezintegrează". Această lege face ca tot ceea ce nu creşte să moară. Dacă nu este plantată în pământ, în anumite condiţii care îi permit creşterea, ghinda trece printr-un proces lent, dar sigur, de dezintegrare. În schimb, de îndată ce plantăm ghinda în pământ, tiparul energetic pe care îl conţine devine activ, iar ea începe să atragă către sine toate elementele care vibrează în armonie cu acesta. Dacă am putea observa cu ochiul liber ce se întâmplă, noi am vedea o veritabilă „paradă" de particule energetice care mărşăluiesc într-o ordine desăvârşită către ghinda noastră. De îndată ce intră în contact cu

moleculele ghindei, acestea fuzionează cu ele, declanşând astfel un proces de creştere sau de expansiune.

Să luăm un alt exemplu: dacă picurăm pe suprafaţa unei mese două picături de apă şi două picături de ulei şi le apropiem între ele, constatăm că picăturile de apă, respectiv cele de ulei se atrag, fuzionează, iar în final devin o singură picătură mai mare. Dacă apropiem însă o picătură de apă de una de ulei, acestea se resping reciproc, întrucât nu rezonează la unison (vibraţiile pe care le emit sunt diferite). În mod similar, singurele particule elementare pe care le atrage o ghindă sunt cele aflate în armonie cu tiparul ei energetic. Toate celelalte particule pe care le conţine solul sunt respinse de ghindă.

În timp ce ghinda îşi continuă procesul de expansiune folosindu-se de şirul nesfârşit de molecule pe care le atrage către sine, din ea răsar mlădiţe de o parte şi de alta. Una din aceste mlădiţe se va transforma în rădăcina plantei, în timp ce cealaltă va creşte în sus, ieşind la un moment dat la suprafaţă, în atmosfera pământului. În continuare, ea atrage către sine inclusiv alte particule energetice, de data aceasta din atmosfera pământului, care îi permit să îşi continue creşterea. La un moment dat, ghinda îşi pierde forma iniţială şi începe să semene tot mai mult cu un stejar. Rădăcinile, trunchiul, ramurile, crenguţele şi frunzele sale există deja în univers, sub formă de particule elementare pe care ghinda le atrage către sine datorită nucleului ei în care rezidă tiparul energetic al stejarului.

Spre deosebire de om, ghinda nu are capacitatea conştientă de a-şi schimba singură vibraţia energetică. De aceea, ea nu se poate transforma în altceva decât într-un stejar, întrucât aşa a fost programată de la bun început. Noi semănăm din multe puncte de vedere cu o ghindă, în sensul că reprezentăm seminţe în raport cu imaginea de ansamblu a lucrurilor. Există însă o mare diferenţă între noi şi o ghindă, şi anume aceea că noi suntem cocreatori, adică ne putem alege singuri programul pe care îl vom urma în continuare. Orice imagine pe care o susţinem ferm pe ecranul minţii noastre conştiente şi pe care o

plantăm în profunzimile minţii noastre subconştiente reprezintă un astfel de nucleu sau tipar energetic care va determina creşterea noastră ulterioară. Acest program va dicta vibraţiile pe care le vom atrage către noi şi cele pe care le vom respinge.

Noi trăim într-un univers ordonat, în care nimic nu se petrece la întâmplare. Toate imaginile pe care le implantezi în mintea ta generează instantaneu o forţă de atracţie care va guverna rezultatele pe care le vei obţine de-a lungul vieţii. Pe de altă parte, dacă aceste imagini fluctuează în permanenţă, procesul tău de creştere va deveni haotic şi instabil. Foarte mulţi oameni îşi implantează în subconştient imagini de prosperitate, pentru ca în clipa următoare să îşi implanteze imagini legate de sărăcie. Ei schimbă încontinuu imaginile între ele, astfel încât atrag către sine când lucrurile pe care şi le doresc, când pe cele pe care nu şi le doresc. Acesta este adevărul trist: marea majoritate a oamenilor oscilează în permanenţă între cele două extreme, trăind vieţi dezordonate şi haotice în cel mai înalt grad.

Aşa cum spuneam, tot ceea ce ţi-ai putea dori vreodată se află deja în faţa ta, dar depinde numai de tine să te pui în rezonanţă cu aceste aspecte. Va fi imposibil să intri în armonie cu ideea de prosperitate dacă vei continua să cultivi în mintea ta imagini asociate cu lipsurile şi cu limitările. Dacă în viaţa ta apar evenimente sau conjuncturi nefericite, singurul vinovat eşti tu însuţi, întrucât le-ai atras prin puterea magnetică a minţii tale. Universul nu face altceva decât să îţi furnizeze lucrurile pe care le-ai cerut, la momentul cel mai potrivit!

PROGRAMUL DE CONSULTANȚĂ ȘI PREGĂTIRE AL LUI BOB PROCTOR

Dacă optezi pentru a lucra cu mine în cadrul unui Program de consultanță şi pregătire care durează un an, cu scopul de a-ți mări veniturile, cât de mult crezi că îți poți spori aceste venituri în următoarele 12 luni?

SUNĂ LA:
1-416-449-9956
1-800-576-6416 (America de Nord)
sau
TRIMITE-MI UN E-MAIL PE ADRESA
ccprogram@bobproctor.com

CAPITOLUL 7

Asumarea riscurilor

ASUMAREA RISCURILOR

Renunţă o dată pentru totdeauna la apărarea propriilor „posesiuni" şi a propriei „poziţii". Începând de astăzi, nu te mai gândi să îţi păstrezi actuala slujbă sau actualul standard de viaţă. Uită de tot ce „ar putea să nu meargă bine" şi gândeşte-te numai la „ceea ce ar trebui să meargă bine". Începând de astăzi, gândeşte-te că eşti o persoană dinamică, puternică, ce ştie să îşi asume riscuri şi orientată numai către talentele şi către valorile sale, nu către slăbiciunile şi către datoriile pe care le are. Începând din primul moment în care te trezeşti dimineaţa, nu te gândi la altceva decât la găsirea unor noi modalităţi de „a face ceea ce doreşti să faci". Uită complet de „toate motivele care te împiedică să faci ceea ce ţi-ai propus".

Începând de astăzi, nu te mai gândi la altceva decât la realizările pe care le vei obţine în viitor şi care vor fi infinit mai mari decât tot ce ai realizat vreodată până în prezent. De bună seamă, nu vei putea obţine aceste rezultate decât dacă vei fi dispus să îţi asumi anumite riscuri. Te asigur însă, cu toată buna credinţă, că dacă vei începe acest proces, nu va trece mult până când vei începe să dai lovitură după lovitură. Pe de altă parte, este foarte important să înţelegi că dacă te vei implica din ce în ce mai mult în procesul de asumare a riscurilor, resursele pe care le vei avea la dispoziţie vor fi din ce în ce mai mari. La început, acest lucru te va speria, dar nu trebuie să uiţi că nu există, nu a existat şi nu va exista vreodată un om care a realizat (sau va realiza) ceva măreţ în viaţa sa fără a-şi asuma mai întâi anumite riscuri.

De pildă, gândeşte-te la uriaşele riscuri pe care şi le-au asumat toţi marii lideri religioşi de-a lungul vieţilor lor eroice. Aminteşte-ţi apoi de riscurile enorme pe care şi le-au asumat marii oameni de afaceri de-a lungul ilustrelor lor cariere. Dacă vei reflecta cu seriozitate asupra acestor realizări ieşite din comun, vei deveni din ce în ce mai conştient de faptul că va trebui să îţi asumi tu însuţi anumite riscuri pentru a-ţi dezvolta

măreţia cu care te-ai născut şi la care eşti îndreptăţit. Practic, viaţa nu oferă nimănui vreo satisfacţie reală dacă persoana respectivă nu este dispusă să îşi asume anumite riscuri. De fapt, viaţa celor care manifestă o prudenţă extremă, refuzând să îşi asume vreodată chiar şi cel mai mic risc, nu este altceva decât o succesiune de zile monotone, în care niciodată nu se întâmplă nimic, şi care continuă la infinit.

Analogia cu trambulina

Pentru a înţelege mai bine implicaţiile acestui proces, gândeşte-te la următoarea analogie. Aminteşte-ţi de perioada în care erai copil şi când îi admirai la culme pe puştii din cartier care se urcau pe cea mai înaltă trambulină a piscinei, după care săreau fără nicio ezitare în apă. Aminteşte-ţi apoi de sentimentele pe care ţi le-a trezit în sufletul tău un astfel de salt „riscant" al unui alt copil, atunci când l-ai privit pentru prima dată. Dacă nu ai fost foarte diferit de marea majoritate a copiilor, cel mai probabil te-ai simţit uşor stânjenit de propria ta laşitate, pierzându-ţi într-o oarecare măsură respectul de sine. În cele din urmă, ca să scapi de această stânjeneală, ţi-ai adunat tot curajul şi ai urcat tu însuţi pe trambulină, sărind în apă. Aminteşte-ţi acum cât de bine te-ai simţit după ce ai sărit în apă, dovedind astfel lumii întregi că şi tu poţi face acest lucru.

După această călătorie imaginară în trecut, revino în momentul prezent. Gândeşte-te la milioanele de oameni care, la fel ca un copil ce se uită cu teamă la trambulină, ar dori să îşi părăsească slujbele actuale, să devină independenţi şi să facă ceea ce le place, dar care nu îndrăznesc să îşi asume acest risc din cauza fricii copleşitoare de eşec. Din cauza acestei temeri, aceşti sărmani nefericiţi nu îşi adună niciodată curajul de a sări în gol. De aceea, ei ratează nenumărate oportunităţi pe care li le oferă viaţa. Încă şi mai trist este faptul că ei nu ajung niciodată să sondeze „profunzimile" propriilor lor resurse interioare. Veşnic speriaţi că nu vor reuşi, că vor pierde, că vor da greş, ei preferă să păstreze *status quo*-ul (situaţia actuală) şi să nu facă

nimic. Ironia sorţii face ca ei să eşueze oricum din când în când, oricât de mult s-ar strădui să nu îşi asume niciodată vreun risc. La urma urmelor, ce contează dacă dai greş? Un „eşec" nu transformă pe nimeni într-un „ratat". De fapt, singurii rataţi sunt cei care refuză să mai încerce o dată. Oamenii care merg mai departe în pofida eşecurilor de pe parcurs nu devin niciodată nişte rataţi, pentru simplul motiv că îşi păstrează capacitatea de a mai încerca o dată.

Povestea lui Flip Wilson

Faimosul comic Flip Wilson a ajuns celebru datorită capacităţii sale de a-i face pe oameni să râdă. Iată cum povesteşte el, într-o manieră ceva mai serioasă decât de obicei, experienţa sa personală legată de procesul de asumare a riscurilor: „Am căzut şi m-am ridicat. Am căzut din nou şi m-am ridicat iarăşi. Timp de 16 ani, nu am făcut altceva decât să cad şi să mă ridic la loc."

Crezi cumva că Flip Wilson s-a gândit vreodată la el însuşi ca la un ratat? Poţi fii convins că nu! Dacă s-ar fi considerat un ratat, el nu ar mai fi găsit niciodată curajul de „a mai încerca o dată" şi probabil că nu am fi auzit de numele lui!

Este foarte important să înţelegi că dacă îţi vei stabili cu toată seriozitatea un scop într-adevăr măreţ, vei fi nevoit să îţi asumi o serie de riscuri pe măsură, care vor face ca viaţa ta să devină mult mai palpitantă, dându-i o dimensiune nouă, pe care nu ai mai cunoscut-o până acum. Marea majoritate a oamenilor procedează exact invers, încercând să evite cu orice preţ asumarea acestor riscuri, scop în care se implică într-o serie nesfârşită de compromisuri. La rândul lor, aceste compromisuri le reduc existenţa la un nivel infim, transformând-o într-o şaradă lipsită de orice semnificaţie. Ca să înţelegi mai bine acest fenomen, aminteşte-ţi de persoanele pe care le cunoşti şi care şi-au cumpărat o casă nouă făcând compromisuri. De ce au făcut ei aceste compromisuri? Deoarece s-au temut că nu vor fi în stare să plătească rata pe „casa de vis" pe care şi-ar fi dorit-o de fapt.

De asemenea, aminteşte-ţi de nenumăraţii indivizi care preferă să îşi păstreze actuala slujbă chiar dacă o găsesc plictisitoare şi prost plătită. De ce nu renunţă la ea? Deoarece se tem că nu vor face faţă slujbei pe care şi-ar dori-o cu adevărat. Ironia sorţii face ca aceşti oameni să rămână nesatisfăcuţi întreaga lor viaţă din cauza deciziei lor. Dacă şi-ar propune să facă ceea ce le place cu adevărat sau să îşi cumpere casa de vis, ei ar găsi în ei înşişi resurse infinit superioare, care i-ar ajuta să facă faţă noilor cerinţe. În acest fel, riscul asumat le-ar aduce profituri foarte mari, inclusiv în celelalte aspecte ale vieţii lor.

Tinerii milionari

Acum câţiva ani am citit o carte excelentă pe tema asumării de riscuri. Cartea este intitulată *Tinerii milionari* şi descrie povestea reală a 18 indivizi care au câştigat prin muncă peste un milion de dolari. Mulţi dintre ei au câştigat chiar mai multe milioane de dolari în timpul carierelor lor încununate de succes. De-a lungul cărţii, autorul face o serie de observaţii interesante legate de „legea succesului material", revenind în permanenţă la una dintre ele, care mi se pare cea mai importantă. Potrivit acestei observaţii, deşi indivizii descrişi în carte au provenit din medii sociale extrem de diferite şi şi-au câştigat banii în domenii diferite, cu toţii au împărtăşit o calitate comună.

„Ce calitate?" probabil că te întrebi. Pe scurt, aceasta ar suna astfel: deşi cu toţii şi-au obţinut veniturile în urma deciziilor pe care le-au luat în domeniul afacerilor lor, niciunul dintre ei nu a considerat că „îşi asumă vreun risc". Autorul explică în carte faptul că toţi aceşti indivizi şi-au trăit viaţa „ca şi cum ar fi fost imposibil să dea greş!" (De remarcat faptul că majoritatea oamenilor contemporani ar considera că ei şi-au asumat riscuri uriaşe, şi asta zi de zi).

Un studiu referitor la piloţii avioanelor de vânătoare

Un alt studiu făcut cu mulţi ani în urmă, referitor la viaţa piloţilor de pe avioanele de vânătoare din timpul celui de-al

Doilea Război Mondial, a ajuns la concluzia că, în pofida tuturor aparenţelor, piloţii preocupaţi în mod excesiv de siguranţa lor au fost primii care au fost ucişi în luptă. În schimb, fără nici cea mai mică excepţie, piloţii care au supravieţuit nu numai că au refuzat să se protejeze, dar şi-au asumat cele mai mari riscuri. Dacă am observa performanţele oamenilor din toate domeniile vieţii, am remarca în scurt timp că cei care sunt preocupaţi în mod obsesiv de siguranţa lor „mor" relativ repede, mulţi dintre ei de tineri. Chiar dacă o bună parte dintre ei rămân sănătoşi din punct de vedere clinic, atunci când inima lor încetează să mai bată, acest lucru reprezintă o simplă formalitate, întrucât adevărul este că ei au „murit" de mult, ca să nu spunem că nu au trăit niciodată!

Probabil că îţi spui în sinea ta: „Toate aceste argumente par rezonabile, dar de ce trebuie ca lucrurile să se petreacă aşa?", sau „De ce sunt predestinaţi atât de mulţi oameni să trăiască o viaţă mizerabilă autoimpusă pentru simplul motiv că nu sunt capabili să îşi asume riscuri?" Ei bine, dacă ne-am aminti de primii ani de viaţă, cei în care ne-am format actuala personalitate, am descoperi că aici se află sursa reţinerii noastre în a ne angrena în asumarea de riscuri. De aceea, această conştientizare reprezintă cea mai bună modalitate prin care ne putem opune, iar în cele din urmă prin care vom putea neutraliza această inhibiţie atât de neplăcută. Te rog să fii extrem de atent la informaţiile pe care urmează să ţi le dezvălui în continuare.

Când erai copil (de fapt, chiar din primele luni de viaţă), părinţii tăi îşi doreau cu disperare să te vadă reuşind în viaţă. Din această cauză, ei erau la fel de speriaţi la gândul că ai putea să nu le împlineşti aşteptările. Procesul era cât se poate de natural, întrucât părinţii tăi te-au iubit foarte mult. Din păcate, în virtutea acestei iubiri, ei au făcut tot ce le-a stat în puteri pentru a te proteja de orice rău potenţial care ar putea apărea în viaţa ta. Spre exemplu, atunci când ai învăţat să mergi, ei au stat lângă tine, prinzându-te imediat în braţe la cel mai mic semn că te clatini şi ai putea cădea, astfel încât să nu te loveşti.

La fel, atunci când te-ai bătut pentru prima dată cu „bătăuşul cartierului", părinţii tăi te-au mângâiat şi ţi-au alinat sentimentele rănite. Probabil că ţi-au spus ceva de genul: „Tu ai avut dreptate, puiule, iar celălalt copil nu a avut dreptate". Altfel spus, celălalt copil era „rău", în timp ce tu erai „bun". După care au adăugat probabil ceva de genul: „În viitor, te rog să te fereşti de copiii ‚răi'". Dacă nu ai crescut în condiţii diferite faţă de majoritatea celorlalţi copii, atunci când părinţii ţi-au cumpărat prima bicicletă, probabil că ţi-au dat nenumărate avertismente de genul: „Ai grijă să nu cazi", „Fii atent," şi aşa mai departe. În acest fel, tu ai fost „programat" lent, dar sigur, să îţi planifici fiecare mişcare din viaţă cu cea mai mare precauţie posibilă, iar acest program s-a impregnat adânc în mintea ta tânără, atât de uşor impresionabilă.

De aceea, este foarte important să înţelegi că niciun copil nu se naşte cu teama de a-şi asuma riscuri. Acest adevăr este universal valabil, indiferent ce ţi-ar spune unii şi alţii. Aşa cum spuneam mai devreme, teama de a-ţi asuma riscuri este un proces învăţat abia după ce ne-am născut în această lume minunată. Contrar convingerilor greşite ale multor oameni, dacă este lăsată pe cont propriu, fiinţa umană tinde în mod natural să îşi asume riscuri, fiind programată să urmeze întotdeauna acea cale care o poate conduce către realizarea propriei sale măreţii.

De bună seamă, dacă îţi propui să te angrenezi pe calea aventuroasă a asumării de riscuri, nu trebuie să uiţi că această cale nu este deloc sinonimă cu iresponsabilitatea. De fapt, dacă te vei gândi puţin, îţi vei da seama că cele două concepte se exclud reciproc. A-ţi asuma riscuri înseamnă a acţiona cu curaj, nicidecum a te arunca cu capul înainte fără să te gândeşti la ceea ce faci (fapt care echivalează cu iresponsabilitatea). Desigur, există şi situaţii în care linia de demarcaţie dintre cele două concepte devine foarte fluidă, dar este important să nu treci niciodată de această linie!

Un alt aspect de care ar trebui să devii conştient este acela că asumarea de riscuri este un concept relativ. De pildă, comportamentul pe care o anumită persoană l-ar considera riscant nu este deloc privit ca atare de către o altă persoană. În sfârşit, o a treia persoană l-ar putea considera chiar un act iresponsabil. De aceea, este foarte important să înveţi să faci distincţia între cele trei concepte. În acest scop, va trebui să revenim la unul dintre principiile de bază care stau la baza procesului de autoperfecţionare:

Învaţă să te priveşti (cu ochii minţii) ca fiind deja în posesia schimbărilor pozitive pe care le doreşti în viaţa ta.

Asumarea riscurilor versus iresponsabilitate

Rareori se întâmplă ca oamenii iresponsabili să realizeze ceva important în viaţa lor. Dimpotrivă, cel mai adesea ei îşi fac singuri rău. Când şi când, ei se implică în activităţi de succes, dar acest lucru nu se întâmplă foarte frecvent, iar aceste rezultate pozitive sunt umbrite de rezultatele negative pe care le obţin, astfel încât aproape că nu mai contează.

Gândeşte-te, de pildă, la un individ care se aruncă de pe o stâncă înaltă într-o apă puţin adâncă pentru simplul motiv că a fost provocat de un grup de prieteni. Deşi se teme de aruncarea în gol, dintr-un motiv bizar el se teme chiar mai tare de ceea ce ar putea spune sau gândi ceilalţi despre el dacă nu ar face acest lucru. În mod evident, teama de a se arunca în gol a individului este perfect justificată în cazul de faţă, cu atât mai mult cu cât el nu s-a antrenat niciodată în această direcţie. Mai mult, din cauza lipsei sale de antrenament, atunci când îşi imaginează ce s-ar putea întâmpla dacă să aruncă în gol, el se vizualizează singur ca fiind grav rănit. În acest caz, decizia de a se arunca în gol este una prostească, iar acţiunea care îi corespunde nu poate fi considerată altfel decât iresponsabilă, după toate standardele.

Pe de altă parte, dacă aceeaşi persoană s-ar antrena să devină un scufundător profesionist (sau un săritor de la trambulină) şi dacă ar învăţa să ţină cont de toţi factorii

implicaţi (de pildă, să îşi imagineze cu uşurinţă că va efectua cu succes săritura, după care va înota la mal într-o deplină siguranţă), situaţia ar fi cu totul diferită. Individul şi-ar asuma în continuare un anumit risc, dar nimeni nu l-ar mai putea acuza că este iresponsabil.

În mod similar, gândeşte-te puţin la cascadorii folosiţi în industria cinematografică. Aceştia sunt angajaţi în mod special ca să execute acţiunile cele mai periculoase. Nu trebuie să ne lăsăm însă amăgiţi! Niciun cascador nu este un amator în ceea ce face, ci un profesionist îndelung antrenat şi perfect capabil să execute astfel de sarcini. Înainte de a face orice mişcare, el face tot felul de calcule, pe care le verifică de nenumărate ori. Ca urmare a acestor precauţii, rareori se întâmplă ca vreun cascador să fie rănit. Cum s-ar spune, orice cascador îşi asumă un risc, dar în niciun caz nu poate fi considerat un individ iresponsabil!

Investiţiile

Să examinăm în continuare cazul unui individ care îşi investeşte toate economiile obţinute prin muncă grea într-o investiţie despre care nu ştie practic nimic. Poate că cineva (eventual o persoană în care are o încredere deplină) i-a sugerat să facă această investiţie, spunându-i că profitul va fi foarte mare. Pe lângă ignoranţa de care se face vinovat, individul în cauză este motivat şi de o mare lăcomie, aşteptând ca în schimbul investiţiei sale să primească cel mai mare profit posibil. De aceea, el trece peste teama de a-şi pierde economiile şi se decide să investească în acest proiect. Ce crezi că se va întâmpla în continuare?

După ce şi-a investit banii, persoana respectivă îşi va petrece cea mai mare parte a timpului în stare de veghe:

1) făcându-şi griji în legătură cu investiţia sa;
2) imaginându-şi singur că lucrurile nu vor merge aşa cum îşi doreşte el şi că va ajunge sărac lipit.

Cu siguranţă, în acest caz avem de-a face cu un caz clasic de iresponsabilitate financiară, respectiv de lipsă de prudenţă din partea individului implicat, care nu are nimic de-a face cu asumarea conştientă de riscuri. În astfel de situaţii, rezultatele sunt de regulă previzibile şi nu sunt deloc plăcute. De cele mai multe ori, astfel de oameni îşi pierd banii şi ajung să urască persoanele care le-au sugerat să facă respectiva investiţie. Explicaţia este simplă: indivizii iresponsabili şi stupizi se învinovăţesc rareori pe ei înşişi pentru greşelile făcute.

Pe de altă parte, dacă persoana în cauză ascultă cu atenţie sfatul prietenului său, după care studiază oportunitatea de piaţă, el îşi poate forma o opinie bazată pe fapte, şi nu pe vorbe goale. În acest caz, el poate fi motivat de un interes autentic, şi nu doar de simpla sa lăcomie. El va investi în respectivul proiect, dar nu toţi banii de care dispune, pentru a nu-şi pune astfel în pericol situaţia financiară, riscând falimentul deplin. Treptat, pe măsură ce acumulează mai multe informaţii legate de investiţia în cauză şi se convinge că aceasta este profitabilă, el poate investi sume din ce în ce mai mari.

De bună seamă, acest mod de a acţiona presupune la rândul lui asumarea unui anumit risc, dar în niciun caz nu mai putem vorbi despre iresponsabilitate. Mai mult, chiar dacă decizia se va dovedi greşită şi individul îşi va pierde banii investiţi, el nu va renunţa la prietenia sa cu persoana care i-a sugerat să facă respectiva investiţie şi nu îşi va pierde respectul de sine, întrucât îşi va da seama că nu s-a făcut vinovat decât de o banală eroare de judecată. Încă şi mai important este faptul că el nu va respinge automat în viitor orice oportunitate de investiţie a banilor pe care i-ar scoate-o în cale viaţa.

Sunt convins că ai înţeles cât se poate de limpede ceea ce vreau să spun: oamenii care îşi asumă riscuri conştiente sunt cei care studiază cu atenţie situaţiile în care doresc să se implice, care au încredere în propriile lor capacităţi şi care cultivă o imagine echilibrată şi sănătoasă legată de ei înşişi. Pe scurt, putem spune că spre deosebire de oamenii iresponsabili, cei

care îşi asumă riscuri conştiente nu sunt în niciun caz naivi sau uşor de manipulat.

Eşecurile în afaceri

Să luăm un alt exemplu: dacă am studia statisticile legate de numărul afacerilor care dau faliment în fiecare an fără a studia fiecare caz în parte, am putea cădea foarte uşor în capcana concluziei că orice afacere reprezintă un „act iresponsabil". În realitate, lucrurile nu stau chiar aşa. De fapt, foarte mulţi dintre cei care dau faliment nu ar fi trebuit niciodată să intre în afaceri, fie pentru că nu erau pregătiţi pentru un astfel de demers, fie pentru că pur şi simplu nu ştiau ce fac. Lor le-a lipsit capacitatea de a face afaceri, cunoaşterea necesară sau sprijinul de care aveau nevoie pentru a se lansa pe piaţă. Deşi orice companie are nevoie, în medie, de trei ani pentru a se stabiliza cu adevărat pe piaţă, mulţi dintre aceşti indivizi îşi închid firmele după doar câteva luni (uneori chiar săptămâni), neoferindu-şi astfel nicio şansă să se dezvolte cu adevărat.

Deloc întâmplător, mulţi dintre aceşti afacerişti rataţi sunt foşti angajaţi care la vremea lor şi-au considerat şefii incompetenţi sau au afirmat adeseori că proprietarii companiei în care au lucrat nu ştiau ce fac. Desigur, nu toţi afaceriştii care dau faliment intră în această categorie, dar există foarte mulţi printre ei care se încadrează perfect în ea.

O analiză mai echilibrată ne-ar conduce imediat la concluzia că foarte mulţi indivizi care îşi asumă riscuri, creându-şi propria afacere, reuşesc în demersul lor. Spre exemplu, să luăm exemplul bunului meu prieten, Bob McCrary. Acesta a lucrat foarte mulţi ani în industria electronică, timp în care a avut venituri peste media americanilor, chiar dacă nu a câştigat niciodată o avere. El şi-a cumpărat o casă şi a crescut trei fete minunate, deşi a lucrat pentru altcineva. În pofida acestui succes evident, Bob şi-a dorit tot timpul propria afacere, iar dacă a aşteptat atât de mult timp, nu pot pune acest lucru decât pe

teama de a se desprinde de mediul pe care îl cunoştea şi în care se simţea în siguranţă. De fapt, Bob avea o calitate rar întâlnită, care îl făcea să reuşească orice şi-ar fi propus să facă. Din păcate, el nu era conştient de această virtute, pentru simplul motiv că nu a încercat niciodată să facă afaceri „pe cont propriu". Mai mult, el a fost crescut în convingerea atât de adânc impregnată în subconştientul colectiv că „trebuie să aibă o slujbă bună şi să strângă bani pentru o pensie sigură".

Şi totuşi, dorinţa lui Bob şi a soţiei sale, Pat, de a-şi crea propria afacere, a persistat. La un moment dat, ea a devenit atât de intensă încât cei doi au devenit în sfârşit capabili să se vizualizeze ca având succes în afaceri. Dat fiind că este imposibil să susţii o perioadă mai lungă de timp o astfel de imagine mentală fără ca ea să prindă viaţă, cei doi au sfârşit prin a-şi crea propria lor companie de produse electronice: „Pensacola Electronics".

Fericitul eveniment s-a produs acum câţiva ani, timp în care Bob şi Pat au lucrat din greu pentru a-şi pune pe picioare afacerea. Cert este că la ora actuală ei au satisfacţia de a privi în urmă şi de a se bucura de ceea ce au realizat împreună. Astăzi, ei au un număr mare de angajaţi şi asigură servicii pentru sute de americani din diferite state. Venitul lor a crescut considerabil, la fel ca şi valoarea de piaţă a companiei lor, care este mai mare decât toţi banii câştigaţi de Bob în anii când a lucrat pentru o altă firmă.

Putem oare spune că Bob şi Pat au luat decizia corectă? Cel mai bine ar fi să îi întrebăm chiar pe ei! Ar lua ei aceeaşi decizie, încă o dată? Cunoaştem deja răspunsul la această întrebare! Putem oare spune că şi-au asumat un risc atunci când au luat această decizie? Nu cred că poate exista vreo îndoială în acest sens!

Bob şi Pat McCrary au renunţat la slujbele lor sigure şi au investit multe mii de dolari pentru a face ceva ce nu au mai făcut până atunci. Nimeni nu le-a dat vreodată o garanţie în scris că vor reuşi în demersul lor. Şi totuşi, nu îi putem consi-

dera nici iresponsabili, nici lipsiţi de prudenţă. Desigur, ne putem pune întrebarea dacă le-a fost teamă sau nu. Personal, nu i-am întrebat niciodată, dar după ani de zile în care am studiat natura umană nu am nicio ezitare în a răspunde afirmativ la această întrebare. Ceea ce doresc să subliniez însă este faptul că cei doi au reuşit să îşi învingă această teamă, adunându-şi curajul de a acţiona. Oamenii care analizează cu atenţie situaţia în care doresc să se implice se pregătesc în consecinţă, după care îşi învinge teama prin cultivarea unei imagini mentale a succesului. Aceştia sunt cei care îşi asumă riscuri cu adevărat conştiente. Deloc întâmplător, astfel de oameni nu dau greş decât foarte rar, şi chiar şi atunci îşi revin repede şi încearcă din nou. Cu alte cuvinte, ei trăiesc o viaţă palpitantă şi creativă, aşa cum ar trebui să trăim cu toţii, dacă am respecta intenţia Creatorului nostru.

De aceea, bucură-te, căci şi tu poţi deveni un om care îşi asumă în mod conştient riscuri! Cum? Simplu: făcând acele lucruri la care ai visat luni sau ani de zile.

În superbul muzical *South Pacific,* Mary Martin cânta un cântec ale cărui cuvinte sunau astfel: „Dacă tu nu ai un vis, dacă eu nu am un vis, cum ne-am mai putea împlini visele?" Personal, am convingerea că toţi oamenii au vise neîmplinite. Cu toţii avem o anumită viziune, o idee sau o imagine pe care ne-am dori să o realizăm şi care iese din când în când la suprafaţa conştiinţei noastre. Uneori, noi ne permitem luxul – pentru câteva momente scurte – de a ne bucura de ceea ce visăm să fim, să facem sau să avem. Nu am nici cea mai mică îndoială că şi tu ai o astfel de viziune care iese din când în când la suprafaţa conştiinţei tale şi pe care ţi-ar plăcea să o transformi în realitate.

Ei bine, adevărul este că acest lucru este perfect posibil, dar presupune un curaj considerabil din partea ta. Reţine: nu contează cât de bizar ţi se pare visul tău în acest moment, sau dacă ţi se pare o simplă fantezie deşartă. Important este să înţelegi că o poţi transforma în realitate prin descrierea exactă a

ceea ce doreşti să fii, să faci sau să ai. Descrie-ţi ambiţiile în cât mai multe detalii şi la modul prezent. Notează pe hârtie aceste ambiţii, ca şi cum ele ar fi deja realizate, nu ca şi cum le-ai planifica sau ca şi cum ai intenţiona să le transpui vreodată în realitate. Scrie cu litere îngroşate: „Pot să fac acest lucru", apoi rosteşte-l cu voce tare, fermă, fără ezitări. Implantează-ţi astfel în mintea subconştientă ideea că poţi face acest lucru şi că urmează să îl transpui în fapt. Împărtăşeşte-ţi apoi ideea cu o persoană în care ai mare încredere şi care gândeşte la fel ca tine (în niciun caz nu trebuie să fie o persoană care te va lua peste picior şi care va râde de tine). Alege pe cineva care să îţi amplifice încrederea în tine şi care să te încurajeze.

Reţine: nu contează dacă ideea ta se referă la începerea unei afaceri, la cumpărarea unei case sau a unui automobil, la schimbarea slujbei, la stabilirea unui nou record de vânzări sau la luarea unor note mari la şcoală. Indiferent ce îţi propui, afirmă-ţi cu curaj ţelul şi apoi treci la îndeplinirea lui. Aminteşte-ţi în permanenţă că potenţialul tău este uriaş şi că eşti capabil să faci orice îţi pui în minte. Singurul lucru care îţi mai rămâne de făcut este să stabileşti calea pe care trebuie să mergi, nu dacă este sau nu cazul să încerci să îţi îndeplineşti visul. Vizualizează-te ca un om curajos, care îşi asumă în mod conştient riscuri, iar apoi repetă-ţi cu voce tare acest lucru. Devino plenar conştient de „vibraţiile pozitive" pe care le emiţi prin simpla practicare a acestor exerciţii mentale.

Înainte de a merge mai departe, ia o foaie de hârtie şi un creion şi trage la mijloc o linie verticală. În partea stângă scrie semnul minus, iar în cea dreaptă semnul plus. Notează sub semnul minus lucrul cel mai rău care ţi s-ar putea întâmpla dacă ai încerca să îţi transpui în realitate visul. În continuare, notează în partea dreaptă toate lucrurile pozitive care ţi s-ar putea întâmpla dacă ţi-ai realiza visul. Urmăreşte să înţelegi cât mai limpede cu putinţă că atât timp cât ceea ce îţi propui să faci este onest şi onorabil, nimic din ceea ce ai putea nota pe partea stângă a foii de hârtie nu poate fi absolut dezastruos. În schimb,

beneficiile notate pe partea dreaptă ar putea fi cu adevărat magnifice.

De aceea, această balanţă te poate ajuta să înţelegi mai bine că „nu ai nimic de pierdut". Aşa cum am afirmat de mai multe ori în această carte, neatingerea unui ţel nu te transformă automat într-un ratat. Nu înseamnă altceva decât că planul tău nu a mers aşa cum ai anticipat. Chiar dacă eşecul presupune pierderea anumitor valori materiale, tu poţi încerca oricând doreşti din nou, întrucât încrederea în tine îţi rămâne neafectată.

Foarte mulţi ani la rând, am citit biografiile şi autobiografiile oamenilor care au avut realizări măreţe de-a lungul vieţii. Am constatat astfel că, aproape fără nicio excepţie, aceşti oameni nu au reuşit să îşi atingă de la bun început ţelurile pe care şi le-au propus, dar acest lucru nu i-a împiedicat să continue şi să încerce din nou! Acelaşi lucru mi s-a întâmplat şi mie de câteva ori. De aceea, recunosc cu sinceritate că procesul este întrucâtva dureros şi că m-a descumpănit într-o oarecare măsură. Acest lucru nu m-a împiedicat însă să încerc din nou şi din nou, pornind de la ideea că orice om are capacitatea de a se ridica după ce s-a împiedicat şi de a merge mai departe. Ţinând cont de toate aceste lucruri, hotărăşte-te chiar acum să îţi asumi riscurile conştiente necesare şi să devii cel care doreşti să devii.

CAPITOLUL 8

Pe muchie de cuţit

PE MUCHIE DE CUŢIT

Un singur centimetru... un singur pas... o singură idee te mai desparte de marea cotitură a vieţii tale, care îţi va permite să intri pe bulevardul frumuseţii.

Există o vorbă care spune că linia care separă victoria de eşec este la fel de subţire ca o muchie de cuţit. Aşa este. (Desigur, mă refer aici la marile victorii şi la marile eşecuri ale vieţii, în toate domeniile acesteia).

W. Somerset Maugham a scris o carte întreagă intitulată *Pe muchie de cuţit*. La rândul lui, Daryl F. Zanuck a cheltuit patru milioane de dolari pentru a produce un film cu acelaşi titlu. Atât Maugham cât şi Zanuck ştiau foarte bine că diferenţa dintre oameni nu este foarte mare; în schimb, diferenţa dintre realizările lor este (de altfel, chiar aceasta a fost tema cărţii, respectiv a filmului amintit mai sus).

Unii oameni sunt „pe punctul de a începe proiecte noi", în timp ce alţii chiar le încep. Unii oameni „aproape" că se achită de sarcini, în timp ce alţii chiar se achită. Unii oameni sesizează oportunităţile noi, în timp ce alţii se şi folosesc de ele. Unii studenţi „aproape" că reuşesc să ia note de trecere la examene, în timp ce alţii chiar le iau. Chiar dacă diferenţa dintre notele lor este doar de 1%, ea schimbă totul!

Analele istoriei sportului sunt foarte bogate în exemple care ilustrează perfect conceptul de „muchie de cuţit". De pildă, la Jocurile Olimpice de la Montreal care s-au ţinut în Canada în anul 1976 au existat opt finalişti care au concurat la cursa de o sută de metri, iar cel care a câştigat medalia de aur s-a aflat în faţa ultimului clasat cu doar o zecime de secundă.

În anul 1947, ARMED, primul cal de curse din Statele Unite care a adus premii în valoare totală de peste un milion de dolari pe toată durata carierei sale, a adus premii în valoare de 761.500 de dolari. Calul care a terminat pe locul doi din punct de vedere al premiilor oferite şi care a pierdut numeroase curse

la numai „o lungime de cap" a adus premii în valoare de numai 75.000 de dolari. Dacă am ţine cont exclusiv de premiile oferite, am trage concluzia că ARMED a fost de 13 ori mai bun decât competitorul său cel mai apropiat. În schimb, dacă ar fi comparăm numărul competiţiilor câştigate, am constata că el nu a fost mai bun decât principalul său competitor decât cu patru procente!

Probabil că de-a lungul timpului ţi-ai format convingerea că unii oameni sunt mai înzestraţi sau mai norocoşi decât alţii. Fiind mult mai buni decât ceilalţi, primii se bucură de o abundenţă mult mai mare decât ei. Dorinţa mea este să te conving însă de faptul că această idee este complet greşită! Tu însuţi eşti la fel de bun, de înzestrat şi de puternic ca orice alt om pe care îl cunoşti sau de care ai auzit vreodată. Reţine: singura diferenţă dintre tine şi aceşti oameni se referă la domeniul realizărilor. Din fericire, există metode prin care îţi poţi îmbunătăţi substanţial realizările, împlinindu-ţi astfel potenţialul şi dovedind că poţi avea un succes cel puţin la fel de mare ca şi ei. Tu poţi învăţa oricând doreşti să faci aceleaşi lucruri ca şi ei, şi întrucât potenţialul tău este nelimitat, poţi face lucruri chiar mai măreţe decât au făcut ei vreodată.

Ca să obţii acest succes, va trebui însă să faci „ceva", iar acest „ceva" ar putea fi cu totul „altceva" decât lucrurile la care te gândeşti la ora actuală. Indiferent despre ce ar fi vorba, doresc să te asigur că eşti întru totul capabil să faci acest lucru. Dat fiind că nu există doi oameni la fel, acest „ceva" nu trebuie să însemne neapărat ceea ce fac ceilalţi oameni. Mai devreme sau mai târziu, nu există nicio îndoială că vei afla însă ce anume trebuie să faci. De aceea, decide-te chiar acum să treci la treabă şi să înfăptuieşti acest lucru, de îndată ce îţi vei da seama în ce constă el.

Povestea lui Heinz Daues

În timp ce scriam acest capitol, un prieten foarte bun pe nume Heinz Daues mi-a telefonat ca să îmi mulţumească pentru

o idee pe care i-am dat-o mai demult. Înainte de a-ţi descrie această idee, doresc să îţi ofer însă câteva informaţii suplimentare, pentru a înţelege mai bine contextul. Heinz Daues lucrează pentru o mare companie de asigurări din Toronto, care organizează în fiecare lună octombrie un concurs cunoscut sub numele de „Luna Preşedintelui". Toţi agenţii de asigurări ai companiei participă automat la acest concurs, rezultatele obţinute depinzând de nivelul productivităţii lor. În cazul în care câştigă competiţia, ei se bucură deopotrivă de faimă şi de avere (compania îşi răsplăteşte întotdeauna liderii).

La fel ca în fiecare an, Heinz mi-a spus că a avut şi anul acesta o „Lună a Preşedintelui" excepţională. Conform obişnuinţei sale din anii anteriori, el şi-a propus să se relaxeze puţin în luna noiembrie, sau cel puţin să revină la ceea ce el considera a fi „norma sa obişnuită". Într-o zi, pe când discutam cu el, am constatat că starea sa normală de entuziasm s-a mai domolit. Ştiam că ceva nu era în regulă, aşa că l-am întrebat ce se întâmplă. Mi-a explicat că se simte „uşor deprimat", acum că a trecut „luna sa de glorie". Pentru a-i ridica întrucâtva starea de spirit, i-am pus următoarea întrebare: „Heinz, ce-ai face cu comisionul suplimentar pe care l-ai câştiga dacă ai repeta performanţa din luna octombrie în această lună (noiembrie)?" Trebuie să ţii cont că în luna octombrie Heinz a câştigat de trei ori mai mult decât venitul său lunar obişnuit.

Înţelegând adevărata semnificaţie care se ascundea în spatele întrebării mele aparent banale, faţa lui Heinz s-a luminat imediat într-un zâmbet larg. Am adăugat imediat: „Ştim amândoi că eşti întru totul capabil să repeţi performanţa de luna trecută inclusiv în această lună. În privinţa aceasta nu am nici cea mai mică îndoială." Pe măsură ce febrilitatea lui creştea, Heinz devenea din ce în ce mai convins nu doar că este „capabil" de o asemenea performanţă, dar şi că o va transpune în practică. Cu încrederea în sine complet restabilită, el mi-a răspuns cu entuziasmul cu care mă obişnuise: „Bine, Bob, am s-o fac!"

Şi chiar a făcut-o! Heinz Daues şi-a depăşit în luna noiembrie recordul obţinut în luna octombrie. Gândeşte-te ce va însemna acest lucru pentru venitul lui anual, ca să nu mai vorbim de poziţia pe care o deţine în cadrul companiei. Cu siguranţă, în luna noiembrie a anului viitor, după „Luna Preşedintelui", el îşi va repeta sau chiar îşi va îmbunătăţi performanţa din luna anterioară. Nu am nicio îndoială în acest sens!

Pentru Heinz Dauer, acel „ceva" s-a dovedit a fi decizia de a obţine aceleaşi venituri în luna noiembrie ca şi în luna octombrie. Poate că îţi spui: „Orice om şi-ar fi putut da seama!" Se poate, dar aş paria pe orice că din cele câteva mii de angajaţi ai companiei la care lucrează Heinz, nu au fost nici măcar cinci prin mintea cărora să fi trecut această idee!

Vince Lombardi, fostul antrenor al fantasticei echipe de fotbal Green Bay Packers, a descris perfect conceptul „muchiei de cuţit" atunci când a spus: „Marea majoritate a meciurilor sunt câştigate sau pierdute în ultimele două minute ale primei şi ale celei de-a doua reprize". Lombardi a rămas celebru în istoria fotbalului american pentru conceptul „celui de-al doilea efort" pe care l-a prezentat jucătorilor săi. Pe scurt, acest concept suna astfel: ori de câte ori un jucător era stopat de echipa adversă, el trebuia să ţâşnească din nou în faţă, făcând un efort suplimentar, numit „al doilea efort".

Gândeşte-te puţin la uriaşa schimbare pe care ai putea-o crea în propria ta viaţă dacă ai adopta această atitudine mentală. De pildă, dacă lucrezi în domeniul vânzărilor şi la ora actuală vinzi doar trei articole pe săptămână, ce consecinţe crezi că s-ar produce dacă ai lua decizia conştientă de a vinde un articol în plus în fiecare săptămână prin aplicarea conceptului „celui de-al doilea efort"? Dacă ne raportăm la o singură săptămână, rezultatul nu ar fi fundamental diferit, dar dacă ne raportăm la întreaga ta carieră, el s-ar concretiza în vânzarea a cel puţin 2000 de articole în plus. Din punct de vedere financiar, acest lucru s-ar traduce prin obţinerea unui venit suplimentar

echivalent cu zece ani de muncă pe durata unei cariere de 40 de ani. Această vânzare săptămânală în plus ar putea fi pentru tine „muchia ta de cuţit", care te-ar putea catapulta în „liga seniorilor" în cariera aleasă de tine.

Triumful lui Milt Campbell

Unul din indivizii care au descoperit conceptul „muchiei de cuţit" în propria lor viaţă a fost Milt Campbell. Acesta a participat la Jocurile Olimpice din anul 1952, unde a concurat la decatlon. Milt s-a clasat pe locul al doilea, aducând acasă o medalie de argint. Ambiţia lui a fost însă întotdeauna câştigarea unei medalii de aur la Olimpiadă. De aceea, după ce s-a întors acasă, Milt a făcut un efort suplimentar şi şi-a reînceput întregul program de antrenament. În următorii patru ani, el s-a focalizat exclusiv asupra acestuia, iar eforturile sale au fost recompensate prin câştigarea aurului olimpic la Jocurile din anul 1956.

După consumarea acestei realizări spectaculoase, am avut plăcerea să vorbesc cu Milt de nenumărate ori. El mi-a mărturisit că mulţi dintre colegii de clasă cu care a concurat la sport în liceu i-au fost superiori la vremea respectivă, dar la un moment dat din viaţa lor au luat hotărârea să renunţe la cariera sportivă. În cazul lui Milt, „muchia de cuţit" a constat în decizia de a-şi continua antrenamentul. Rezultatul a fost unul de excepţie: în ziua în care oficialii Jocurilor Olimpice i-au atârnat de gât medalia de aur, el a fost recunoscut drept cel mai bun atlet din lume la momentul respectiv!

Unul dintre cele mai superbe exemple ale efemerei linii de demarcaţie dintre succes şi eşec apare în povestea filmului *Pe muchie de cuţit*. Echipa de actori care au fost aleşi pentru realizarea filmului era alcătuită din opt „actori principali" şi opt „dubluri". Altfel spus, fiecare actor principal avea la dispoziţie o dublură care trebuia să filmeze toate scenele dificile şi obositoare, în timp ce starurile făceau „restul"! După încheierea filmărilor, revista *Star Magzine* a publicat un articol în care a prezentat figurile actorilor „principali" pe o pagină şi cele ale „dublurilor" pe pagina următoare.

Dublura „starului" Tyrone Power a fost Thomas Noonan, un necunoscut pentru marele public, dar nu şi pentru Power. De fapt, Noonan şi Power au fost colegi de liceu. Cei doi aveau aproximativ aceeaşi statură, o inteligenţă comparabilă, se îmbrăcau aproape identic şi semănau chiar din punct de vedere fizic. De altfel, asemănarea fizică a fost unul din principalele criterii după care au fost alese toate dublurile actorilor din film. Singura diferenţă majoră între actorii „principali" şi „dublurile" lor se referea la salarii. Astfel, salariile însumate ale actorilor principali au ajuns la uimitoarea sumă (pentru vremea respectivă) de 489.000 de dolari, în timp ce salariile însumate ale „dublurilor" nu au depăşit 6.534 de dolari. Este puţin probabil că talentul actorilor „principali" era cu mult mai mare decât al „dublurilor" lor, dar acest lucru nu i-a împiedicat să primească un venit de 75 de ori mai mare!

Dacă vei înţelege din ce în ce mai limpede conceptul de „muchie de cuţit", vei rămâne uimit de numărul de exemple din această categorie pe care le vei întâlni în fiecare zi. Ca element de detaliu, gândeşte-te cu câtă simpatie priveşti un vânzător dintr-un magazin care îţi zâmbeşte cald, îţi mulţumeşte că ai cumpărat de la el şi te invită să revii „cât mai curând", prin comparaţie cu un vânzător înţepat, care pare să te întrebe din priviri: „Ai de gând să cumperi ceva sau nu?".

Să luăm un alt exemplu. Acum un an, o familie din Toronto a participat la unul din seminarele mele. Era un cuplu cu adevărat frumos, dar cei doi aveau o problemă, aşa că m-au rugat să îi ajut. Mi-au spus că erau proprietarii unui service auto, dar afacerea mergea atât de prost, încât se gândeau cu toată seriozitatea să renunţe la ea şi să lucreze pentru un patron.

Dorind să le fiu de folos, le-am vizitat service-ul şi le-am pus celor doi o serie de întrebări. Am ascultat apoi cu cea mai mare atenţie răspunsurile pe care mi le-au dat. Nu a trecut mult până când mi-am dat seama că ori de câte ori le puneam o întrebare legată de meseria lor de mecanici auto, cei doi îmi

răspundeau cu cel mai mare entuziasm şi cu o încredere deplină în sine. De fapt, în scurt timp aveam să mă conving că erau nu doar nişte mecanici auto foarte buni, ci şi extrem de muncitori.

În schimb, ori de câte ori le puneam o întrebare legată de *public-relation* (un aspect fundamental al afacerii lor), cei doi nu mai afişau niciun fel de entuziasm, ba chiar se posomorau, devenind brusc extrem de pesimişti. Mi-am dat astfel seama că singura problemă cu care se confruntau cei doi ţinea de atitudinea lor mentală.

După ce am identificat natura exactă a problemei, le-am putut sugera celor doi măsurile pe care trebuiau să le ia. Primul lucru pe care li l-am recomandat a fost să îşi „vizualizeze service-ul plin cu maşini care trebuiau reparate". I-am învăţat apoi ca de fiecare dată când se vizualizau lucrând la o maşină, să nu scape din vedere aspirarea interiorului acesteia şi spălarea exteriorului, îndeosebi a geamurilor. Le-am explicat că cei mai mulţi dintre oameni nu cunosc mare lucru despre aspectele mecanice ale unei maşini, dar sunt foarte sensibili la felul în care „arată" aceasta. Dat fiind că toată lumea se simte mai bine atunci când maşina lui arată perfect, le-am spus că acest efort suplimentar minor le va aduce mari beneficii.

Două săptămâni mai târziu, am primit un telefon de la unul din cei doi. Acesta mi-a spus că nu înţelege cum ceva „atât de simplu" poate genera o schimbare atât de mare. Cert este că după vizita mea de acum două săptămâni, cei doi au devenit atât de ocupaţi încât aproape că nu mai făceau faţă afluxului de maşini pe care le-au atras prin puterea lor de vizualizare. Principiul „muchiei de cuţit" care le-a schimbat dramatic starea afacerii, transformându-o dintr-o afacere falimentară într-una foarte prosperă, a constat într-o simplă schimbare a atitudinii cu care cei doi îşi tratau clienţii, la care se adăugau câteva sarcini suplimentare pe care le efectuau din când în când. A meritat oare? Nu ai decât să-i întrebi pe cei doi membri ai familiei Jacobs din Toronto!

Majoritatea profesorilor sunt de acord că un individ mediu nu ştie să citească mai bine decât un elev de clasa a şasea sau a şaptea. Explicaţia este simplă: după ce învaţă să citească, aproape nimeni nu îşi mai dă osteneala să îşi îmbunătăţească această performanţă. Acelaşi mecanism funcţionează şi în celelalte domenii ale procesului de învăţare. După ce învaţă principiile elementare în respectivul domeniu de activitate, marea majoritate a oamenilor optează pentru încetarea procesului de învăţare, blocându-şi astfel autoperfecţionarea. De vreme ce acest lucru este adevărat pentru cei mai mulţi dintre oameni, rezultă că există o minoritate (în orice domeniu de activitate) care continuă să înveţe, devenind expertă în respectivul domeniu. Din cauza acestui statut, aceşti oameni îşi permit să ceară şi primesc partea leului din veniturile acordate în domeniul lor de activitate. (Îţi reamintesc în această direcţie imensa diferenţă dintre veniturile actorilor principali care au jucat în filmul *Pe muchie de cuţit* şi cele ale dublurilor lor).

Ţinând cont de toate aceste informaţii, gândeşte-te la slujba pe care o ai în prezent şi pune-ţi următoarele întrebări: „Cât de bun sunt în ceea ce fac?", respectiv „Cât de bun aş putea deveni dacă m-aş perfecţiona în acest domeniu de activitate?" Fă apoi un calcul simplu: dacă ai studia o singură oră pe zi în vederea perfecţionării tale în respectivul domeniu de activitate, în numai cinci ani ai acumula o cunoaştere echivalentă cu 45 de săptămâni de studii a câte 40 de ore fiecare, ceea ce înseamnă un an universitar. Mai mult, datorită faptului că nu ţi-ai forţa mintea să studieze mai mult de o oră pe zi, tu ţi-ai putea focaliza atenţia nedivizată asupra materialului studiat. Altfel spus, „anul universitar" ar fi unul foarte concentrat. În acest fel, studiind o singură oră pe zi, în scurt timp te vei putea detaşa mult de „restul plutonului", ieşind în evidenţă în domeniul tău de activitate prin cunoaşterea ta superioară.

De altfel, dacă te-ai gândi puţin, în scurt timp ţi-ai da seama că nu ai niciun fel de competiţie, întrucât oamenii aflaţi

în această cursă sunt atât de puţini încât practic toţi vor fi câştigători. De aceea, nu va trebui să studiezi enorm pentru a te desprinde de „restul plutonului". Ca de obicei, diferenţa între cunoaştere şi ignoranţă nu este mai mare decât grosimea unei „muchii de cuţit".

Să vedem acum mai amănunţit cum poţi face acest lucru. Aşa cum le-am explicat în nenumărate rânduri participanţilor la seminarele mele, ori de câte ori merg cu maşina eu obişnuiesc să ascult casete audio educaţionale. De aceea, sugestia mea este să renunţi la ascultarea radioului atunci când te afli la volanul maşinii şi să asculţi astfel de casete. În acest fel, viaţa ta s-ar putea schimba dramatic, aşa cum s-a întâmplat în cazul meu. Gândeşte-te că există oameni care conduc 40.000 de kilometri pe an, petrecând la volanul maşinii lor nu mai puţin de 13 săptămâni a câte 40 de ore fiecare. Astfel de oameni ar putea obţine o cunoaştere nepreţuită pe care ar putea-o depozita în mintea lor subconştientă, fără niciun efort deosebit (dat fiind că oricum sunt angrenaţi în rutina condusului). Reţine: este imposibil să îţi expui mintea unor idei măreţe fără ca acestea să se impregneze în ea, atrăgând apoi în realitatea ta fizică echivalentul acestor idei. De altfel, de multe ori este suficientă o singură idee pentru ca viaţa ta să se schimbe în bine.

Să luăm câteva exemple, ca să înţelegi mai bine: prin simpla deplasare a arătătorului cu câţiva milimetri, apăsând pe trăgaci, un om poate transforma o bucată inertă de metal (revolverul) într-o armă mortală. Sau: este suficient să strigi un singur cuvânt: „Foc!" pentru a transforma o cameră plină cu oameni fericiţi într-un haos total. Deşi sunt negative, cele două exemple de mai sus ilustrează perfect cât de mare este diferenţa pe care o poate produce principiul „muchiei de cuţit" (respectiv, cât de mari pot fi efectele produse de o cauză aparent minoră). De altfel, legea contrariilor operează în toate domeniile vieţii; de aceea, dacă nu faci nimic pentru a-ţi îmbunătăţi calitatea vieţii, acest lucru nu înseamnă doar că stagnezi, ci chiar că te afli pe o pantă descendentă.

Să analizăm puţin acest lucru. În urmă cu două săptămâni ţineam o emisiune radiofonică în care mă aflam într-un dialog telefonic cu diferiţi ascultători. La un moment dat, a sunat o doamnă aflată într-o stare de spirit extrem de negativă, ca urmare a faptului că viaţa ei actuală nu semăna deloc cu cea pe care şi-o imaginase ea pe când era studentă la universitate. La vremea respectivă, ea visa să devină o autoare faimoasă. Din păcate, planurile i-au fost date peste cap, întrucât s-a măritat la scurt timp după ce a absolvit facultatea, iar acum avea doi copii de crescut. Aceştia erau încă mici şi îi ocupau tot timpul. Din cauza acestui fapt, femeia mi-a spus că nu îi mai rămâne deloc timp pentru ea însăşi, şi în particular pentru scris. De aceea, se simţea plină de resentimente faţă de familia ei şi faţă de viaţă în general.

Răspunsul meu a fost că nu trebuie să se îndepărteze de familia ei pentru a putea scrie, deşi există într-adevăr autori care preferă să se izoleze complet atunci când doresc să îşi găsească inspiraţia creatoare. Am asigurat-o însă pe ascultătoarea mea că aceste cazuri reprezintă o minoritate şi că foarte puţini autori moderni îşi consacră întregul timp scrisului, câştigându-şi astfel veniturile. Practic, nimic nu o împiedica să scrie cel puţin o pagină pe zi. Dacă ar urma cu rigurozitate acest program, într-un an ar putea scrie o carte relativ groasă, de 365 de pagini, sau două-trei cărţi mai subţiri. Am adăugat că dacă s-ar trezi cu o singură oră mai devreme dimineaţa, aceasta s-ar putea dovedi principiul „muchiei de cuţit" în viaţa ei, care i-ar permite să îşi îndeplinească visul. În acest fel, ea s-ar putea bucura inclusiv de familia ei şi de „suportul moral" al acesteia!

Prima inimă artificială

Chiar în timp ce scriu acest capitol, mass-media este plină de titluri de senzaţie care vorbesc despre „prima inimă artificială" transplantată vreodată în pieptul unui pacient. Spre exemplu, acum câteva zile am citit în ziarul *Toronto Daily Star* un articol care îl cita pe chirurgul-şef care a realizat operaţia, dr. William DeVries. Acesta a declarat că motto-ul în care a crezut

întotdeauna în calitatea lui de chirurg a fost: „Exersează... exersează... apoi exersează din nou!" În continuare, dr. DeVries a oferit următoarea explicaţie: „Dacă respecţi acest principiu, atunci când vine timpul să execuţi operaţia propriu-zisă, procedura ţi se pare practic o rutină".

Dr. DeVries ilustrează perfect în acest citat principiul uriaşei diferenţe la care poate conduce un mic efort suplimentar. El şi-a făcut timp să exerseze operaţia chirurgicală pe ecranul minţii sale, înainte de a o realiza propriu-zis în salonul de operaţie al spitalului. În treacăt fie vorba, acest mic efort suplimentar (principiul „muchiei de cuţit") i-a permis doctorului DeVries să devină un chirurg de reputaţie internaţională şi să fie trecut în analele istoriei medicinii, ca să nu mai vorbim de faptul că succesul său i-a permis să prelungească viaţa pacientului Barney Clark!

O altă poveste care ilustrează perfect principiul „muchiei de cuţit" (un mic efort suplimentar poate conduce la o diferenţă uriaşă) ne este oferită de acelaşi eveniment istoric. Într-adevăr, dr. Robert Jarvik, primul om care a conceput o inimă artificială (la vârsta de numai 36 de ani!), este un alt candidat perfect care ilustrează cum funcţionează acest principiu. Dr. Jarvik a fost respins de cel puţin trei ori de toate şcolile medicale din Statele Unite. Mai mult, unul din profesorii săi, la al cărui curs a picat, i-a recomandat să încerce la şcoala de medicină dentară.

Robert Jarvik avea însă o anumită viziune asupra vieţii. El a înţeles de timpuriu că era stăpânul propriului său destin, aşa că nu a acceptat înfrângerea. Datorită acestei perseverenţe ieşite din comun, el a fost acceptat în cele din urmă la Facultatea de Medicină a Universităţii din Utah, situată în Salt Lake City, în anul 1972. Doar zece ani mai târziu, tânărul Robert Jarvik a reuşit să revoluţioneze medicina, inventând un aparat cum nu a mai existat altul până atunci.

Vorbind despre soţul ei, Elaine Jarvik l-a descris astfel: „Robert are calităţi foarte greu de cuantificat. Înainte de toate,

este foarte creativ, iar această calitate nu poate fi măsurată printr-un simplu test". În mod evident, tânărul Robert Jarvik a intrat în competiţia atât de acerbă pentru un loc la o facultate de medicină neavând niciunul din meritele convenţionale: note mari, o diplomă academică prestigioasă sau un punctaj maxim la examenul de admitere. Din fericire, el poseda altfel de merite, greu de cuantificat, precum: perseverenţa şi pasiunea arzătoare de a reuşi în viaţă.

Desigur, nu vreau să spun cu aceasta că toţi studenţii la medicină vor schimba într-o zi istoria acestui domeniu de activitate. Pe de altă parte, nu există om care să nu dispună de talente şi aptitudini particulare care nu pot fi cuantificate prin teste obişnuite. La fel ca în cazul doctorului Jarvik, aceste talente trebuie scoase la lumină prin tenacitate, perseverenţă şi curaj. De multe ori, singurul lucru de care avem nevoie pentru a reuşi în viaţă este „un singur efort suplimentar".

Napoleon Hill a consacrat un întreg capitol subiectului „perseverenţei" în cartea sa devenită clasică, *Foloseşte-ţi mintea pentru a te îmbogăţi.* El afirmă în acest capitol: „Chiar dacă acest cuvânt nu are conotaţii eroice, calitatea perseverenţei reprezintă pentru caracterul omului ceea ce reprezintă carbonul pentru oţel".

Într-o altă parte din acelaşi capitol, autorul a scris: „Am avut fericitul privilegiu de a analiza viaţa lui Thomas Edison şi a lui Henry Ford timp de foarte mulţi ani la rând. În acest fel, m-am bucurat de oportunitatea de a-i cunoaşte îndeaproape pe aceşti mari oameni. De aceea, pot spune că vorbesc într-o deplină cunoştinţă de cauză atunci când afirm că principala cauză care i-a condus pe amândoi la uluitoarele lor realizări a fost perseverenţa. Cei doi aveau numeroase alte calităţi, dar niciuna nu s-a apropiat nici măcar pe departe de aceasta, din perspectiva rolului jucat în obţinerea acestor realizări".

Cu siguranţă, nu poţi nega faptul că realizările celor doi eroi citaţi de Napoleon Hill au depăşit cu mult realizările marii majorităţi a oamenilor. Şi totuşi, aşa cum au recunoscut ei înşişi,

niciunul din ei nu a fost superior din punct de vedere intelectual celorlalţi oameni. Dimpotrivă, cei doi au mărturisit deschis că au cunoscut numeroşi oameni mai inteligenţi decât ei. Principala calitate care i-a deosebit pe Edison şi pe Ford de marea majoritate a semenilor săi a fost perseverenţa, care le-a permis să obţină realizări infinit superioare celorlalţi.

În mod similar, este posibil ca factorul care te poate catapulta în „liga seniorilor", sporindu-ţi de nenumărate ori veniturile, să nu fie altul decât capacitatea ta de a persevera. De aceea, cu prima ocazie în care îţi propui să faci ceva, iar conjunctura devine dificilă, aminteşte-ţi de perseverenţă; aceasta ar putea fi pentru tine principiul „muchiei de cuţit" care te poate ajuta să treci într-o etapă superioară a vieţii tale. Mai încearcă o dată, cu acelaşi entuziasm de la început, şi nu este exclus să obţii realizări cu totul ieşite din comun!

Îngăduie-mi în această direcţie să îţi împărtăşesc un amănunt din experienţa mea personală. Pentru a scrie această carte, mi-am propus să îmi formez o obişnuinţă nouă. În fiecare dimineaţă mă trezesc înaintea celorlalţi membri ai familiei mele, fac un duş rapid, după care îmi torn o ceaşcă de cafea (pe care o beau în drum spre birou). Ajung la birou înainte de ora 7:00 dimineaţa şi încep să scriu. Dat fiind că la această oră este o linişte deplină, care nu este întreruptă nici de telefoane, nici de diferite persoane, mă pot concentra perfect asupra scrisului, iar această activitate îmi face o plăcere deosebită. Când ceilalţi colegi încep să ajungă la serviciu, am deja câteva pagini scrise, aşa că mă pot concentra liniştit asupra celorlalte sarcini pe care mi le-am programat pentru ziua respectivă.

Simularea

Încearcă acum să aplici povestea de mai sus în propria ta situaţie. Fă un exerciţiu de imaginaţie. Spre exemplu, dacă lucrezi în domeniul vânzărilor, imaginează-ţi prezentarea pe care ai putea-o face peste o lună sau două dacă ai veni în fiecare dimineaţă la serviciu cu o oră mai devreme ca de obicei. Cu alte

cuvinte, chiar dacă nu te ocupi cu scrisul, aşa cum este cazul meu, încearcă să simulezi o prezentare a articolului pe care doreşti să îl vinzi în faţa unui client potenţial sau a unuia dintre asociaţii tăi. (Prefer cuvântul „simulare" expresiei „a juca un rol", întrucât aceasta din urmă nu reprezintă altceva decât un simplu joc, după cum îi sugerează şi numele. În schimb, cuvântul „simulare" are cu totul alte conotaţii, devenind extrem de popular în subconştientul colectiv după ce s-a aflat cum îşi pregătesc astronauţii misiunile lor spaţiale. În timpul acestor simulări, ei experimentează deja toate condiţiile cu care se vor confrunta în spaţiul cosmic, ca şi cum evenimentul s-ar produce efectiv). Dacă vei practica timp de o oră sau două această simulare a prezentării pe care doreşti să o faci, vei asista la o îmbunătăţire dramatică a performanţei tale într-un interval relativ scurt de timp. Într-un an sau doi, veni deveni atât de eficient încât nu vei mai rata nicio vânzare. Reţine: „Dacă există o nevoie reală şi mijloacele pentru a o acoperi, dar totuşi nu faci nicio vânzare, înseamnă că încă nu eşti suficient de bun în acest domeniu de activitate!"

O modalitate garantată de a deveni „suficient de bun" constă în a aplica motto-ul doctorului DeVries: „Repetă, repetă, apoi repetă din nou". În acest fel, vei deveni un profesionist autentic şi vei fi îndreptăţit să primeşti beneficiile financiare pe care le merită performanţa ta profesionistă. Deşi eu nu îţi sugerez să te pregăteşti mai mult de o oră pe zi în vederea obţinerii acestui rezultat, nu este exclus ca acest mic efort suplimentar să te conducă la o răsplată de zeci de ori mai mare, aşa cum s-a întâmplat în cazul actorilor care au jucat în filmul lui Zanuck.

Să îţi mai dau un exemplu: acum câţiva ani, mă aflam într-o călătorie de afaceri în sud-estul Statelor Unite, împreună cu Rudy Michaud, vicepreşedintele celei mai mari companii de asigurări din lume. În timp ce zburam cu avionul de la un oraş la altul, Rudy lucra la anumite documente, iar eu îmi pregăteam un proiect personal. La un moment dat, Rudy s-a întors către

mine şi mi-a arătat câteva cifre pe care le-a scris pe o foaie de hârtie. În continuare, el mi-a explicat că în compania sa existau agenţi de asigurări care câştigau mai mult decât o întreagă divizie districtuală, alcătuită din 30-40 de agenţi.

Tu ce crezi? Erau oare aceşti indivizi de 30-40 de ori mai buni decât colegii lor? Evident că nu. La fel ca în cazul calului de curse ARMED, ei nu erau probabil decât cu 3-4% mai eficienţi decât ceilalţi agenţi. În schimb, din punct de vedere al venitului lor anual, acesta îl depăşea de câteva zeci de ori pe cel al colegilor lor. De unde rezulta această diferenţă? Poate că ei îşi planificau ziua de muncă, în timp ce ceilalţi nu făceau acest lucru, sau poate că practicau acea oră suplimentară, în timp ce ceilalţi se limitau la programul obişnuit. Oricare ar fi adevărul, cu siguranţă acesta ilustrează perfect principiul „muchiei de cuţit".

Iar acum întrerupe lectura cărţii, relaxează-te şi gândeşte-te ce efort suplimentar minor ţi-ar putea transforma în profunzime viaţa în bine.

Dacă ai ajuns la o concluzie, treci imediat la transpunerea ei în fapt!

CAPITOLUL 9

Nu te mai gândi la ce a fost

IARTĂ

De ce ar trebui să te obsedeze astăzi
Mica greşeală pe care ai comis-o ieri?
Ce a spus cutare, sau ce ai făcut tu
Au trecut de mult.
Ziua de ieri a fost doar un simplu test;
Astăzi vei reuşi.
Iar din greşelile de ieri
Va rezulta o faptă nobilă.

Iartă-te pentru lipsa ta de înţelepciune
Şi nu-ţi mai condamna trecutul;
Căci acesta a trecut, cu tot cu greşelile tale.
Amintirea acestora nu poate dura.
Uită de eşecuri şi de greşeli,
Căci astfel de lucruri se întâmplă mereu.
De ce să îţi pleci capul?
Mai bine ridică-ţi privirea şi continuă-ţi drumul cu entuziasm!

NU TE MAI GÂNDI LA CE A FOST

„Să nu privim înapoi cu mânie,
Nici înainte cu teamă.
Mai bine să privim în jurul nostru cu luciditate".
Leland Val Van De Wall

Nu te vei putea bucura niciodată de o bogăţie materială consistentă dacă îţi vei trăi în permanenţă viaţa ca şi cum ai privi prin oglinda retrovizoare a maşinii tale. Din păcate, foarte mulţi oameni comit această greşeală, pe care o transformă într-o obişnuinţă nefericită. Altfel spus, ei îşi petrec majoritatea momentelor prezente evocându-şi trecutul „demult mort şi îngropat".

Lasă-i pe morţi să îşi îngroape morţii

Aminteşte-ţi de vechiul dicton biblic care spune: „Lasă-i pe morţi să îşi îngroape morţii". Cu alte cuvinte, nu te mai gândi tot timpul la trecut şi nu-ţi mai face griji în legătură cu lucrurile care s-au întâmplat demult şi pe care nu le mai poţi schimba orice-ai face. Acest tip de activitate mentală nu te va conduce niciodată la vreo realizare majoră în viaţa ta. Pe de altă parte, este bine să înţelegi că toţi marii oameni din trecut care au obţinut realizări remarcabile au fost nişte vizionari. Ei şi-au proiectat mintea asupra viitorului dorit şi nu şi-au bătut capul cu greşelile din trecutul lor. Altfel spus, ei şi-au imaginat lumea pe care şi-ar dori-o şi nu s-au preocupat de realitatea existentă, după care au trecut la fapte şi şi-au materializat viziunea.

Gândeşte-te puţin la superba moştenire pe care ne-au lăsat-o aceşti vizionari. Datorită eforturilor lor ieşite din comun, noi putem lua astăzi micul dejun la Paris, prânzul la New York şi cina la Toronto. Căminele noastre sunt iluminate 24 de ore din 24. Putem auzi vocea celor dragi chiar dacă aceştia se află dincolo de ocean, apăsând câteva taste ale telefonului. Toate

aceste posibilităţi miraculoase şi altele de acelaşi fel ne stau la dispoziţie pentru simplul motiv că anumiţi oameni, cu nimic mai deosebiţi decât mine sau decât tine, şi-au proiectat pe ecranul minţii nişte imagini extraordinare, ale unor lucruri care nu au mai existat până la ei.

Oameni de toate confesiunile, credinţele şi rasele s-au dovedit nişte pionieri în domeniile lor de activitate, manifestându-şi astfel creativitatea. Ei au ştiut să privească în viitor, văzând ce ar putea fi, nu doar ceea ce exista, după care au trecut la realizarea viselor lor, fără a ţine cont de ceilalţi oameni care le spuneau: „Aşa ceva este imposibil". De altfel, acest gen de oameni se aşteaptă întotdeauna să realizeze lucruri măreţe, după care chiar le realizează! Cu toţii suntem înzestraţi cu aceeaşi inteligenţă de care s-au folosit fraţii Wright, Edison sau Bell, şi cu toţii avem capacitatea dăruită de Dumnezeu de a ne folosi de această inteligenţă, la fel cum au făcut ei. Cu toţii am fost binecuvântaţi cu aceeaşi capacitate mentală de a privi în viitor şi de a ne vizualiza viaţa într-o manieră mai bogată şi mai satisfăcătoare.

De aceea, indiferent de circumstanţele în care te afli la ora actuală, încearcă să înţelegi limpede că orice imagine ţi-ai construi în minte, inclusiv a unor lucruri care nu au mai existat până acum, tu ai capacitatea de a transpune această imagine în realitatea fizică. Din acest punct de vedere, cu toţii „ne-am născut bogaţi", în sensul că dispunem de un potenţial infinit dăruit de Dumnezeu, pe care avem datoria să îl descoperim şi să îl scoatem la lumină.

Cât de mare este acest potenţial uman?

Să vedem ce spun experţii în această direcţie. Dr. Alexander Rich, profesor de biofizică la M.I.T., a estimat că sistemul nervos central al omului conţine între 10 şi 100 de milioane de celule, fiecare având o capacitate de stocare a informaţiilor egală cu cea a unui computer de mare putere. Dacă estimările sale sunt adevărate, rezultă că mintea umană are

capacitatea de a stoca toate informaţiile cunoscute din lume, fără să îşi ocupe astfel întregul spaţiu de depozitare.

Alţi specialişti în domeniul creativităţii umane sunt la fel de convinşi că toţi oamenii dispun de un potenţial infinit pe care nu şi-l cunosc, ascuns în hăţişurile minţii lor incredibile. Spre exemplu, dr. W. Ross Addey de la Laboratorul pentru Biologia Spaţiului din cadrul Institutului de Cercetare a Creierului afiliat la U.C.L.A. a afirmat: „Capacitatea creatoare a creierului uman este, după toate aparenţele, infinită". Nu putem decât să tragem concluzia că cu cât ne vom scufunda mai profund în interiorul potenţialului nostru uman, cu atât mai conştienţi vom deveni de adevărata noastră măreţie şi cu atât mai uşor ne va fi să ne construim imagini ale unor idei sau lucruri care nu au fost niciodată cunoscute până în prezent.

Fă o scurtă pauză şi gândeşte-te la gradul în care te-ai folosit până acum de această incredibilă putere de a-ţi îmbunătăţi calitatea propriei vieţi, dar şi vieţile celor din jurul tău. Dacă ajungi la concluzia că nu te-ai folosit (aproape) deloc de uriaşul rezervor de talent şi de creativitate de care dispui, întreabă-te cu toată sinceritatea de ce nu ai făcut acest lucru. Dacă vei proceda astfel, nu este exclus să descoperi că ţi-ai repetat atât de mult timp că nu poţi face anumite lucruri încât ţi-ai creat un veritabil „blocaj mental" în mintea ta conştientă, care te-a împiedicat să ai acces la propriul tău potenţial.

Astfel de blocaje mentale pot fi eliminate printr-o relaxare profundă urmată de conştientizarea faptului că poţi face tot ceea ce îţi propui să faci, chiar dacă deocamdată nu ştii încă în ce fel ar trebui să procedezi. Dacă ai ajuns la această concluzie, bucură-te, întrucât ideile din această carte te pot învăţa exact cum să procedezi pentru a face ceea ce îţi doreşti să faci.

Pe de altă parte, nu trebuie să te întristezi inutil pentru că până acum nu ţi-ai folosit integral acest potenţial uriaş. Adevărul este că foarte puţini oameni din întreaga istorie a umanităţii au înţeles cât de mari sunt „resursele lor ascunse".

Aşa se explică de ce atât de puţini oameni trăiesc viaţa pe care şi-o doresc, în timp ce atât de mulţi trăiesc vieţi confuze şi lipsite de semnificaţie. De altfel, chiar dacă am ţine cont doar de cele citite până acum în carte, putem spune că i-ai depăşit cu mult pe ceilalţi oameni în ceea ce priveşte capacitatea de înţelegere a acestui potenţial.

În mod regretabil, marea majoritate a oamenilor îşi trăiesc aproape în întregime viaţa la timpul trecut. Ei se cramponează de vechile imagini pe care le-au cultivat cândva în mintea lor, limitându-se astfel să trăiască doar „o jumătate de viaţă". Nu mai departe de acum câteva zeci de ani, William James (1842-1910), unul dintre cei mai distinşi psihologi ai vremii, a ajuns la concluzia că un individ mediu nu îşi foloseşte mai mult de 10% din potenţialul său real. James considera că aceasta este una dintre cele mai importante descoperiri ale psihologiei, drept pentru care a scris: „Majoritatea oamenilor trăiesc într-o celulă foarte limitată a potenţialului lor fizic, intelectual şi moral. Ei se folosesc de un fragment infim din conştiinţa lor şi din resursele generale ale sufletului lor, procedând la fel ca un om care s-a obişnuit să nu îşi folosească decât degetul mic de la una din mâini".

Ne-am fi putut aştepta ca în epoca modernă a marilor descoperiri, concluziile lui James să fie infirmate de evoluţia umanităţii. Din păcate, nu s-a întâmplat aşa. Realitatea tristă este că marea majoritate a oamenilor continuă să trăiască la fel cum au trăit părinţii şi bunicii lor. Explicaţia este simplă: aceşti oameni nu au fost educaţi niciodată să îşi măsoare corect „adevăratele capacităţi".

În timpul anilor de formare a personalităţii, lor li s-a impregnat în subconştient convingerea că rezultatele obţinute la şcoală vor fi factorul determinant care îi va ajuta să devină nişte oameni de succes sau nişte rataţi. Această convingere le-a fost inoculată din toate perspectivele posibile, astfel încât cei mai mulţi dintre oameni au ajuns să o accepte nu doar din punct de vedere intelectual, ci şi din punct de vedere emoţional. De

aceea, vieţile unui număr nelimitat de indivizi umani au fost sacrificate inutil pe „altarul eşecului".

Personal, consider că a sosit timpul să ne eliberăm în sfârşit de această condiţionare mentală. A sosit timpul să iniţiem un „proces de vindecare" prin crearea celor mai frumoase imagini mentale de care suntem capabili, aşteptându-ne apoi ca aceste imagini să capete formă în realitatea fizică în care trăim.

Reţine: cel care este capabil să vizualizeze pe ecranul minţii conştiente că devine, face sau are ceva, îşi poate transpune această imagine mentală inclusiv în planul realităţii fizice. Există un dicton care spune: „Nu poţi primi decât ceea ce vezi". Foarte adevărat! De aceea, priveşte întotdeauna înainte, către un viitor cât mai luminos, iar apoi îndreaptă-te către el.

Doresc să clarific un lucru: atunci când vorbesc de „privit înainte", eu nu mă refer la lucrurile pe care le poţi vedea cu ochii fizici. De fapt, realitatea din faţa ta nu este altceva decât un produs al trecutului. Eu mă refer aici la folosirea privirii interioare creatoare a minţii tale, care îţi poate permite să vezi inclusiv ceea ce nu există încă, dar ar putea exista cândva. Această privire interioară creatoare reprezintă acea parte a personalităţii tale care îţi permite să vezi în „lumea potenţială nefizică" (acolo unde îşi au originea toate formele de viaţă).

Invers, trecutul reprezintă locul în care viaţa dispare. Din nefericire, 95% din oameni îşi petrec 95% din timp gândindu-se la trecutul lor. De pildă, există în societatea noastră un obicei cultural care face ca atunci când se întâlnesc, vechii prieteni să piardă ore întregi amintindu-şi de „zilele bune de altădată". Ei pierd astfel inutil nenumărate ore din atât de preţiosul moment prezent, discutând despre diferite cunoştinţe care au decedat sau despre diferite lucruri care au existat cândva, dar care nu mai există. Există chiar indivizi care nu fac altceva decât să colecteze „lucruri din trecut", sau antichităţi, după cum li se mai spune! Ei colectează orice, de la cutii de chibrituri vechi şi până la piese de mobilier.

O altă categorie de oameni, foarte numeroasă, îşi consumă majoritatea orelor pe care le petrec în starea de veghe retrăind mental diferite evenimente negative care li s-au întâmplat în trecut. Ei pierd astfel ore preţioase gândindu-se la o anumită nedreptate care li s-a făcut cândva sau la o insultă pe care le-a adresat-o cineva. Alţii se lamentează la infinit şi îşi smulg părul din cap din cauza unor eşecuri din trecut sau a unor oportunităţi pe care le-au ratat ori care „le-au alunecat printre degete". Din păcate pentru ei, aceşti indivizi emit vibraţii atât de negative încât îşi blochează practic singuri orice posibilitate ca vreun gând pozitiv să pătrundă în conştiinţa lor.

Singurele rezultate pe care le poate produce vreodată acest tip de gândire sunt resentimentele şi eventual vinovăţia, două stări emoţionale dintre cele mai otrăvite. Atât timp cât aceste sărmane suflete nu vor înţelege că nenorocirile care li s-au întâmplat li s-au datorat în întregime şi că tot ele îşi pot schimba cursul vieţii, ele vor rămâne condamnate să repete aceleaşi eşecuri din trecut din nou şi din nou. Atât timp cât vor continua să creadă că la baza problemelor lor stau alţi oameni, aceşti indivizi nu vor putea cunoaşte succesul (explicaţia este atât de simplă: nimeni nu poate schimba pe altcineva; în schimb, oricine se poate schimba pe el însuşi). De aceea, atât timp cât aceşti oameni vor continua să se cantoneze în convingerile lor greşite, ei vor continua să „se gândească la ceea ce a fost cândva". În mod evident, ei nu vor putea avansa, căci nimeni nu poate merge înainte atunci când mintea lui călătoreşte în direcţia opusă.

Fii sincer cu tine însuţi. Nu cumva te regăseşti în descrierea făcută mai sus?

Dacă te regăseşti, îţi sugerez cu fermitate să îţi reevaluezi poziţia prezentă şi să îţi reexaminezi ţelurile pe care ţi le propui pentru viitor. Priveşte exclusiv înainte şi umple-ţi conştiinţa numai cu gânduri măreţe despre tot ce ai putea face şi despre tot ce ai putea deveni. Devino conştient de direcţia în care călătoreşte mintea ta, căci în ultimă instanţă, acesta este cursul pe care îl va lua viaţa ta.

Analogia cu aparatul foto polaroid

Întotdeauna mi s-a părut potrivit să compar mintea umană şi lumea exterioară cu un aparat polaroid şi cu o fotografie. Odată apăsat pe butonul aparatului, fotografia nu mai poate fi schimbată, chiar dacă ea nu a devenit încă vizibilă. După o scurtă perioadă de gestaţie, ea va ieşi la iveală, reflectând identic realitatea pe care ai fotografiat-o în momentul în care ai apăsat pe buton.

Analogia poate fi dusă chiar mai departe, afirmând că butonul aparatului poate fi comparat cu mintea conştientă, în sensul că este responsabil pentru crearea fotografiei, în timp ce aparatul propriu-zis poate fi comparat cu mintea subconştientă care execută fotografia. În sfârşit, fotografia în sine poate fi comparată cu rezultatele pe care le obţinem în viaţa noastră şi care sunt identice cu imaginea pe care am cultivat-o cândva în mintea noastră.

Dacă am fotografia la infinit acelaşi obiect, noi am reproduce practic aceeaşi fotografie, ceea ce pare un act prostesc. Şi totuşi, exact aşa procedează marea majoritate a oamenilor cu viaţa lor. De aceea, reaminteşte-ţi în permanenţă că atât timp cât „te vei gândi la ce a fost", tu vei obţine aceleaşi rezultate, reiterându-le la infinit. Pe de altă parte, dacă doreşti să modifici acest tipar, va trebui să priveşti cu curaj către viitorul luminos care te aşteaptă în faţă, imaginându-ţi că faci deja ceea ce îţi propui să faci „cândva".

Croaziera lui Patti

Patti Moir a venit pentru prima dată la unul din seminarele mele, însoţită de părinţi, la vârsta de numai 11 ani. La 15 ani ea lua deja cuvântul la seminare, împărtăşindu-le celorlalţi participanţi cum a ajutat-o unul din conceptele învăţate să evite o corijenţă la limba franceză, iar apoi să ia numai note de zece la aceeaşi materie (şi totul într-un interval relativ scurt de timp!).

Cinci ani mai târziu, Patti a început să lucreze împreună cu mine la pregătirea seminarelor. Într-o zi, am remarcat că atitudinea ei obişnuită s-a schimbat şi că activitatea ei curentă nu mai pare să-i facă niciun fel de plăcere (acesta este primul simptom al unui individ care nu are un scop bine definit în viaţă). De aceea, am întrebat-o ce anume îşi doreşte cu adevărat de la viaţă. Mi-a răspuns pe loc: „Ce vrei să spui?" I-am explicat că atât timp cât nu şi-a stabilit un ţel de atins, nu se îndreaptă în nicio direcţie, iar viaţa trăită în aceste condiţii pare extrem de neplăcută, ca să nu spun mai mult. Patti mi-a răspuns: „Bine, dar nu am niciun ban, aşa că nu pot face nimic". I-am reamintit imediat că a visa nu costă nimic. Pe faţă i-a înflorit imediat un zâmbet, după care mi-a spus că ceea ce îşi dorea mai presus de orice era să facă o croazieră pe mare într-una din zonele tropicale ale globului. I-am spus: „Sună grozav", după care am adăugat că am călătorit eu însumi în câteva croaziere, pe care i le-am descris în culori cât mai vii. Mi-am exprimat de asemenea convingerea (aşteptarea) că atunci când va pleca într-o astfel de croazieră se va distra de minune. Mai mult, amintirile pe care le va păstra îi vor rămâne de-a lungul întregii sale vieţi, putând să le retrăiască ori de câte ori va dori.

În acest moment al conversaţiei noastre, am întrebat-o ce anume o reţine de fapt. Mi-a dat acelaşi răspuns: „Nu am bani". Acest mod de a gândi negativ părea adânc impregnat în subconştientul ei, împiedicând-o să facă ceea ce îşi dorea cu atâta ardoare.

Motivul pentru care am adus în discuţie cazul lui Patti este dorinţa mea de a ilustra faptul că deşi aceasta era o persoană matură, fără obligaţii şi fără niciun motiv real de a nu pleca în călătoria visată, modul ei de a gândi o împiedica să treacă la fapte. În mod evident, aveam de-a face cu o tânără care nu se gândea la viitor, ci la trecut. Se autoconvinsese singură că nu îşi putea îndeplini dorinţa din cauza lipsei de bani, deşi acesta nu era decât un pretext. Indiferent care era sursa adevăratei sale frustrări, cert este că aceasta o împiedica să îşi vadă visul cu ochii.

Numărul oamenilor care comit zilnic aceeaşi greşeală ca Patti este uriaş, iar în viziunea mea, acest lucru reprezintă o veritabilă tragedie. Poate că ai comis şi tu aceeaşi greşeală în viaţa ta. Dacă da, sper că „povestea lui Patti" te va inspira să îţi reconsideri atitudinea şi să te îndrepţi în direcţia pe care ţi-o doreşti cu adevărat.

Revenind la povestea noastră, într-o zi am invitat-o pe Patti la restaurant şi am început să discut cu toată seriozitatea cu ea: „Ascultă, Patti, dacă îţi doreşti cu adevărat să pleci într-o croazieră, trebuie să renunţi să mai priveşti înapoi sau chiar la situaţia prezentă, întrucât aceasta din urmă este doar o consecinţă a trecutului, iar contemplarea ei echivalează de multe ori cu ‚a te gândi la ce a fost'. Obişnuieşte-te să priveşti înainte şi începe să aplici principiile pe care le discutăm la seminarele noastre. Du-te chiar acum şi programează-te pentru o croazieră, începe să-ţi faci planuri şi nu te mai gândi nicio clipă că ceva ar putea să nu meargă aşa cum îţi doreşti. Porneşte de la premisa că vei atrage tot ceea ce ai nevoie pentru a-ţi materializa visul de îndată ce vei accepta ideea că urmează să pleci, iar apoi fă-ţi planuri concrete. Dacă ai într-adevăr nevoie de bani, te asigur că îi vei primi într-un fel sau altul. Poate că aceştia nu îţi vor parveni decât în ultima clipă, dar dacă vei fi absolut convinsă că îi vei primi, te asigur că aşa se vor întâmpla lucrurile".

Nu voi insista asupra detaliilor, dar doresc să precizez faptul că lucrurile s-au legat într-o manieră neaşteptată şi aproape miraculoasă. În cele din urmă, Patti a atras chiar mai mulţi bani decât avea nevoie pentru călătoria respectivă. În dimineaţa în care a plecat, m-am dus la aeroport împreună cu părinţii ei. Era ora 6:00 dimineaţa, iar entuziasmul întipărit pe faţa ei era o experienţă extrem de satisfăcătoare pentru mine. Aşadar, Patti a plecat în croaziera visată. Ea a avut suficient curaj pentru a pleca singură şi s-a bucurat de fiecare clipă petrecută în timpul călătoriei. Nu am nicio îndoială că îşi va aminti întreaga viaţă de ea. Mult mai importantă decât croaziera

în sine mi se pare însă experienţa pe care a câştigat-o Patti în urma acestei istorii. La ora actuală, ea ştie din experienţa personală că atunci când te gândeşti la „ce a fost", nu poţi descoperi decât pretexte care justifică de ce nu poţi să faci ceea ce îţi doreşti de fapt. În schimb, dacă priveşti către viitor cu o atitudine de aşteptare pozitivă, vei găsi o mie şi unul de argumente care îţi vor demonstra „că poţi". Patti a învăţat această lecţie şi îşi propune deja să o aplice pentru realizarea tuturor dorinţelor ei viitoare.

Tu ai visat vreodată să faci o călătorie mai exotică? Dacă da, du-te şi fă-ţi chiar acum rezervarea. Nu contează dacă excursia va avea loc abia peste şase luni sau peste un an. Fă-ţi imediat rezervarea, iar apoi savurează sentimentul anticipării care precede călătoria propriu-zisă. Personal, în cazul lui Patti am convingerea că entuziasmul de dinainte de plecarea în croazieră a fost cel puţin egal cu plăcerea provocată de excursia propriu-zisă. La toate acestea se adaugă şi savoarea amintirilor care îi vor rămâne probabil de-a lungul întregii vieţi care i-a mai rămas.

Cel mai probabil, principalul motiv pentru care oamenii nu îşi fac planuri şi nu îşi stabilesc obiective este acela că, la fel ca în cazul lui Patti, ei nu sunt capabili să îşi imagineze că toate lucrurile vor merge exact aşa cum îşi doresc. Este foarte important să înţelegi însă că nu este deloc necesar să ştii exact cum se vor petrece lucrurile. Singurul lucru pe care trebuie să îl înţelegi şi să îl accepţi este principiul care stă la baza tuturor lucrurilor bune care ni se întâmplă în viaţă (dar şi a celor rele): Legea Atracţiei.

Povestea lui Paul Hutsey pe care am relatat-o în capitolul trei reprezintă un exemplu perfect de persoană conştiincioasă, inteligentă şi muncitoare care şi-a asumat o sarcină echivalentă cu încercarea unui om de a sări din curtea casei sale aşteptându-se să aterizeze pe acoperiş. Şi totuşi, Paul şi-a petrecut 20 de ani din viaţă:

1) acceptând ca graficul vânzărilor de pe biroul său să îi controleze imaginea mentală referitoare la propriile operaţiuni, şi

2) încercând să îmbunătăţească performanţele agenţiei sale prin puterea voinţei, printr-o hotărâre interioară fermă şi prin nenumărate ore de muncă agonizantă.

Cu siguranţă, orice om care încearcă cu atâta obstinaţie îşi va îmbunătăţi rezultatele într-o oarecare măsură, dar nu va asista niciodată la o îmbunătăţire dramatică a lor până când nu îşi va modifica mai întâi imaginea mentală legată de ele. Paul Hutsey ilustrează perfect imaginea omului care crede că priveşte înainte, către viitor, dar care în realitate se face vinovat de o gândire orientată aproape în totalitate către trecut (către situaţia actuală, rezultată dintr-o imagine mentală cultivată în trecut). El îşi petrecea aproape tot timpul gândindu-se la rezultatele sale actuale şi era incapabil să îşi imagineze obţinerea altor rezultate.

Dacă până acum ai procedat la fel, lăsând soldul contului tău bancar, rezultatele obţinute la locul de muncă sau radiografia medicală să îţi controleze gândurile, sentimentele şi viziunea legată de vânzări, de situaţia ta financiară sau de starea de sănătate, nu ai nici cea mai mică şansă să îţi îmbunătăţeşti situaţia în aceste domenii ale vieţii. Acest lucru este la fel de sigur ca şi faptul că actuala zi va fi urmată de noapte. Pe de altă parte, dacă te vei folosi de actualele rezultate din viaţa ta doar ca de nişte indicii ale imaginilor mentale pe care le-ai cultivat în trecut, schimbând apoi aceste imagini şi gândindu-te la un viitor luminos, este la fel de sigur că aceste noi imagini se vor materializa. Foloseşte-te de facultăţile tale mentale superioare şi construieşte-ţi singur imaginea viitorului dorit (aşa cum au procedat Patti şi Paul). Repet însă: atât timp cât vei lăsa rezultatele tale actuale sau trecute să îţi controleze procesul de gândire, nu vei asista niciodată la împlinirea viselor tale.

De aceea, ridică-ţi ochii din pământ, priveşte înainte şi construieşte-ţi imaginea vieţii pe care îţi doreşti să o trăieşti. În

acest fel, vei atrage către tine toate elementele care îţi sunt necesare pentru a duce această viaţă.

Oamenii care se gândesc la „ce a fost" nu reuşesc decât rareori să dea naştere unor idei care îi pot conduce la prestarea unor servicii semnificative pentru ceilalţi oameni. Explicaţia este simplă: ei nu reuşesc să vadă altceva decât ceea ce a fost creat deja. Din cauza acestei viziuni limitate, răsplata pe care le-o va oferi viaţa va fi pe măsură.

Povestea lui 333

Odată, ţineam un seminar care dura de joi până duminică la Deerhurst Lodge, o staţiune situată la aproximativ 160 de kilometri nord de Toronto. În seara zilei de vineri, o tornadă a măturat oraşul Barrie din Ontario, situat la 60 de kilometri sud de Deerhurst. Tornada a ucis 12 oameni şi a provocat daune în valoare de milioane de dolari. Duminică seara am plecat cu maşina către casă, dar m-am oprit puţin în oraşul Barrie. Am ieşit de pe autostradă şi am privit în jur. Era un haos generalizat. Oriunde priveam, nu vedeam decât case în ruină şi maşini răsturnate.

În aceeaşi seară, un alt bărbat, pe nume Bob Templeton, călătorea pe aceeaşi autostradă ca şi mine. Deşi nu ne cunoşteam încă, o idee de la seminarul meu avea să ne conducă la o prietenie trainică. Bob Templeton s-a oprit la rândul lui să privească dezastrul, aşa cum am procedat eu mai devreme, dar gândurile care i-au trecut prin minte erau cu totul altele. Bob era vicepreşedintele companiei Telemedia Communications, care deţine mai multe posturi de radio din Ontario şi Quebec. În timp ce stătea şi contempla dezastrul, Bob s-a gândit că trebuie să facă ceva pentru aceşti oameni. Acest gând a revenit obsesiv în mintea lui în noaptea respectivă şi a doua zi.

În seara zilei următoare, ţineam un alt seminar la Toronto. Bob Templeton şi Bob Johnson, un alt vicepreşedinte de la Telemedia, au venit la seminarul meu şi s-au aşezat undeva în spatele sălii. Intenţia lor era să îmi evalueze ideile pentru a

vedea în ce măsură îi puteam ajuta să îşi atingă obiectivele. În final, am început să colaborăm. Datorită influenţei lui Bob Templeton, am ajuns să lucrez pentru întreaga industrie media canadiană. Lui Bob îi plăceau la nebunie ideile pe care le predam la seminarele mele, întrucât acestea se potriveau de minune cu felul său de a gândi. Bob Templeton a devenit fascinat de legile universului, şi îndeosebi de *Legea Polarităţii*, cunoscută şi sub numele de *Legea Contrariilor*. Această lege afirmă sus şi tare că tot ceea ce există are un principiu opus. Nu poate exista sus fără jos, rece fără cald sau interior fără exterior. În virtutea acestei legi, dacă îţi poţi imagina de ce nu poate fi realizat ceva ce îţi doreşti să faci, cu siguranţă îţi poţi imagina şi cum poate fi realizat acest lucru. Oamenii care realizează lucruri măreţe sunt perfect conştienţi de obstacolele din calea proiectelor lor, dar optează pentru a-şi focaliza întreaga energie mentală asupra aspectelor pozitive, care îi pot ajuta să îşi realizeze aceste proiecte. După ce a participat la seminarul meu, Bob Templeton s-a întors la biroul lui. Ulterior, mi-a spus că în pofida orei târzii, se simţea foarte entuziasmat de o idee care i-a trecut prin cap: aceea de a strânge milioane de dolari pentru oamenii afectaţi de tornadă, începând chiar din acel moment! Obiectivul pe care şi l-a stabilit atunci era singurul care îl interesa. Altfel spus, Bob nu s-a gândit nicio clipă la eventualele motive pentru care nu ar fi putut strânge o sumă de bani atât de mare într-un interval de timp atât de scurt.

În vinerea care a urmat, el şi-a convocat toţi directorii de la Telemedia în biroul său şi a scris pe un panou, cu litere mari şi îngroşate, trei de 3. Bob s-a adresat astfel directorilor săi: „Ce-ar fi să strângem 3 milioane de dolari peste 3 zile, în doar 3 ore, pentru oamenii afectaţi de tornadă?" Nimeni nu i-a răspuns.

Într-un târziu, cineva i-a spus: „Templeton, eşti nebun. Este imposibil să strângem 3 milioane de dolari peste 3 zile, în numai 3 ore!"

Bob i-a răspuns: „Aşteptă puţin. Eu nu v-am întrebat dacă acest lucru este posibil sau nu. V-am întrebat doar dacă sunteţi

dispuşi să participaţi la acest proiect." Bob Templeton a dat dovadă de înţelepciune. El a apelat la natura caritabilă a oamenilor din faţa sa, conştient de importanţa recunoaşterii deschise a acestora că *doreau* să participe la respectivul proiect. Bob Templeton ştia că dacă va reuşi, oamenii vor înţelege cât de multe pot realiza prin simpla aplicare a legii.

În final, toţi directorii săi au fost de acord. În continuare, Bob a trasat un T mare sub cei trei de 3. În partea stângă a scris: „De ce nu putem", iar în partea dreaptă: „Cum am putea". În partea stângă a scris un X mare, după care a spus: „Nu are niciun rost să notăm toate motivele pentru care nu am putea strânge 3 milioane de dolari peste 3 zile, în numai 3 ore, indiferent cât de raţionale ni s-ar părea acestea." A continuat apoi: „Dacă cineva are o idee care ne explică de ce nu putem să facem ce ne-am propus, el va trebui să strige imediat, cu voce tare: **URMĂTOAREA IDEE.** Ideile sunt precum vagoanele ataşate după o locomotivă: ele vin unele după altele. La fel vom proceda şi noi: vom continua să spunem *Următoarea idee,* până când ne va veni o idee pozitivă."

Bob a zâmbit, după care a continuat să le explice oamenilor săi: „În partea din dreapta a tabelului, sub cuvintele ‚Cum am putea', voi nota toate ideile care ne vor veni pentru a strânge 3 milioane de dolari peste 3 zile, în 3 ore." Le-a spus apoi colegilor săi, pe un ton foarte serios, că nimeni nu va părăsi biroul până când nu vor ajunge la un rezultat constructiv. „Nu numai că ne vom gândi cum putem strânge 3 milioane de dolari, dar după ce vom face acest lucru, vom trece imediat la treabă!" În biroul lui Bob s-a lăsat din nou tăcerea.

În cele din urmă, cineva a spus: „Am putea organiza un show radiofonic pe toată întinderea Canadei."

„Este o idee excelentă", a spus Bob, după care a notat-o la rubrica: „Cum am putea".

Înainte de a termina de scris, cineva a obiectat: „Nu putem organiza un show radiofonic pe toată întinderea Canadei, întrucât nu avem staţii radio care să acopere întregul teritoriu!" Într-adevăr, Telemedia nu deţine posturi de radio decât cu acoperire pentru Ontario şi Quebec. De aceea, obiecţia era întemeiată. Cu toate acestea, cineva din spatele biroului a strigat cu entuziasm: „Următoarea idee".

Bob Templeton a spus: „Totuşi, putem organiza un show radiofonic. De aceea, voi păstra această idee". Gândul colaborării cu alte posturi de radio părea însă ridicol, dată fiind competiţia acerbă dintre acestea. De regulă, acestea refuză să colaboreze unele cu altele, şi însăşi ideea de a face acest lucru părea imposibilă din perspectiva modului obişnuit de a gândi.

Atunci, cineva din birou a sugerat: „I-am putea folosi ca mediatori pe Harvey Kirk şi pe Lloyd Robertson, cele mai mari nume din industria media canadiană". Într-adevăr, cei doi sunt crainici în televiziunile canadiene cu transmisie naţională. Altcineva a obiectat: „Cei doi nu vor accepta niciodată să participe la un show radiofonic". Grupul a strigat imediat: „URMĂTOAREA IDEE". Bob mi-a povestit mai târziu că acesta a fost momentul în care energia grupului s-a schimbat radical: toţi cei prezenţi s-au implicat în dezbatere, iar ideile creative au început să curgă cu o repeziciune uluitoare.

Povestea s-a întâmplat vineri. În marţea care a urmat a fost organizat un radioton la care au participat 50 de staţii din întreaga ţară, care au acceptat să colaboreze pentru această cauză nobilă. Toţi participanţii au fost de acord că nu contează cine primeşte creditul pentru această idee, atât timp cât locuitorii din Barrie aveau să îşi primească banii. Harvey Kirk şi Lloyd Robertson au moderat evenimentul şi au reuşit să strângă cele 3 milioane de dolari în numai 3 ore (la 3 zile de la şedinţa organizată de Bob)!

După cum vezi, totul devine posibil atunci când te concentrezi asupra *modalităţilor prin care poţi reuşi,* strigând de fiecare dată când îţi vine o idee care îţi justifică de ce nu poţi reuşi: „Următoarea idee!"

Chiar dacă la început acest proces ţi se poate părea dificil, dacă vei persevera, ideile pozitive vor începe să curgă cu repeziciune prin mintea ta, iar cele negative vor deveni din ce în ce mai rare, până când vor dispărea cu totul.

Renumitul psiholog Alfred Adler a scris cândva următoarea frază, care nu încetează să mă uimească prin profunzimea ei: „Îi sunt recunoscător ideii care s-a folosit de mine". Nu există nicio îndoială că ideile creative orientate către viitor insuflă literalmente o viaţă nouă tuturor celulelor din organismul nostru. Ele trezesc acea parte din fiinţa noastră care dormea, fără ca noi să ştim acest lucru.

Bob Templeton nu a primit niciun cent pentru rolul pe care l-a jucat atunci, deşi a coordonat 50 de staţii radio din întreaga Canadă, strângând trei milioane de dolari pentru locuitorii din Barrie, Ontario. Pe de altă parte, nu trebuie să uităm că trăim într-un univers ordonat, în care legile divine acţionează cu o precizie minuţioasă. Tot ceea ce dăruim se întoarce mai devreme sau mai târziu la noi.

Le-am povestit această istorie unor buni prieteni de-ai mei: Jack Canfield şi Mark Victor Hansen. Impresionaţi, ei au publicat-o în cartea lor de mare succes: *Supă de pui pentru suflet*.

Recent, am moderat o emisiune TV transmisă prin satelit pentru RE/MAX Real Estate. La emisiune a participat şi Mark Victor Hansen, care a declarat că a vândut şase milioane de exemplare din cartea sa şi a lui Jack. Mark a adăugat că primeşte în permanenţă scrisori de la cititorii impresionaţi de „Povestea lui 333" care au aplicat acelaşi principiu şi au obţinut rezultate la fel de miraculoase în viaţa lor.

Gândeşte-te puţin: milioane de oameni îşi transformă în bine viaţa pentru simplul motiv că Bob Templeton a refuzat să asculte motivele pentru care el şi echipa lui nu ar fi putut strânge 3 milioane de dolari în 3 ore, la numai 3 zile după ce i-a venit ideea. Apropo, Bob mi-a spus că el şi echipa lui şi-au

făcut obiceiul de a aplica întotdeauna principiul „333" tuturor dorinţelor lor. În consecinţă, Bob a devenit preşedintele companiei NewCap Broadcasting, o corporaţie extrem de profitabilă care deţine staţii de radio pe întregul teritoriu al Canadei. Am convingerea fermă că Bob Templeton a declanşat atunci o forţă pozitivă uriaşă, care îl va urma întreaga sa viaţă, oriunde s-ar duce. Profitul a devenit al doilea său nume. Începe şi tu, chiar acum, să aplici principiul „333" pentru toate dorinţele tale, iar profitul te va urma pretutindeni.

CAPITOLUL 10

Legea vidului şi a prosperităţii

DĂRUIRE

El a încercat în van să obţină mai mult de la viaţă,
Iar hambarul său a rămas gol.
Atunci, s-a dus la un om înţelept şi i-a spus
Pe un ton implorator:
„Te rog, învaţă-mă cum pot avea succes în viaţă."
Înţeleptul i-a răspuns:
„Pentru a primi, trebuie mai întâi să dăruieşti."

Auzind acest lucru, omul a spus:
„Ce am eu de dăruit?
Pâinea de-abia îmi ajunge pentru mine
Şi fiecare trebuie să trăiască.
Eu doresc să iau ceva din depozitul infinit al Vieţii."
Atunci, înţeleptul i-a spus:
„În acest caz, trebuie să dăruieşti mai mult."

Omul şi-a învăţat lecţia
Şi a uitat de dorinţa sa de a primi.
Şi-a îndreptat atenţia către umanitate
Cu o iubire pe care nu o mai simţise până atunci.
El a învăţat să trăiască util şi să dăruiască în permanenţă.
Şi astfel, zilele sale s-au umplut de bucurie,
Iar el a devenit bogat în dăruire.

Arthur William Beer

LEGEA VIDULUI ŞI A PROSPERITĂŢII

(capitol dedicat mătuşii Marg)

Natura respinge la modul absolut ideea de vid.

Marg a reuşit ce şi-a propus

Doresc să dedic acest capitol mătuşii mele Marg, în semn de apreciere a credinţei sale de copil, dar şi a înţelegerii ei profunde a magnificei legi care guvernează prosperitatea. Chiar şi astăzi mi se întâmplă rareori să o vizitez fără ca ea să îşi exprime recunoştinţa profundă pentru că am învăţat-o marele adevăr referitor la „legea vidului şi a prosperităţii". În urma înţelegerii acestei legi, Marg şi familia ei au ajuns să se bucure de numeroase binefaceri pe care înainte nici măcar nu visau să le obţină vreodată. Adevărul este că familia lui Marg nu ar fi ajuns niciodată să se bucure de aceste „delicii ale vieţii" dacă mătuşa mea nu ar fi înţeles sensul profund al acestei legi.

Deşi îmi este mătuşă, Marg este mai mare decât mine doar cu câţiva ani. De aceea, am fost mai degrabă prieteni încă din copilărie. Iubirea mea pentru Marg şi pentru familia ei este foarte mare. De aceea, nu trebuie să te surprindă faptul că satisfacţia pe care am avut-o în urma împărtăşirii ideilor descrise în acest capitol cu ea este direct proporţională. Bucuria mea este cu atât mai mare cu cât am putut asista direct de-a lungul anilor la felul în care Marg a aplicat această nouă cunoaştere, ajungând să îşi schimbe dramatic viaţa în bine.

Marg a aflat pentru prima dată de această lege dinamică în urmă cu zece ani, când a participat împreună cu familia ei la o serie de seminare pe care le ţineam la acea vreme pe tema prosperităţii. La scurt timp după încheierea seminarelor, i-am făcut o vizită lui Marg. Am discutat atunci despre multe lucruri cu ea şi cu soţul ei Don, principalul subiect de discuţie rămâ-

nând însă prosperitatea. La un moment dat, a venit vorba de „casa lor". Marg s-a uitat în jur prin sufragerie, vizibil indispusă, după care a declarat pe un ton răspicat că „s-a săturat să trăiască aşa".

A arătat apoi către draperiile vechi şi a spus: „Ştii ceva? Nu mai pot să suport aceste draperii!" I-am zâmbit şi i-am răspuns: „Dimpotrivă, Marg, eu cred că le iubeşti la nebunie. În caz contrar, te-ai fi descotorosit de mult de ele. La urma urmelor, singurele lucruri pe care le păstrăm în viaţa noastră sunt cele pe care le iubim sau cu care ne aflăm în armonie." Mai târziu, Marg mi-a declarat că i-a venit foarte greu să se obişnuiască cu gândul că putea „iubi" nişte obiecte pe care le detesta atât de tare.

Cât despre Don, acesta era convins că am luat-o amândoi razna: Marg pentru că mă lua în serios şi eu pentru că puteam crede asemenea „prostii"! Totuşi, mi-am continuat explicaţiile şi le-am spus celor doi că este imposibil să rămâi în apropierea unei persoane sau a unui obiect dacă nu emiţi o vibraţie în armonie cu vibraţia lor. De fapt, „iubirea" nu este altceva decât un alt cuvânt pentru „rezonanţă" sau „vibraţie armonioasă". În final, am adăugat că aceasta este o lege a universului şi că nu contează prea mult dacă o înţeleg sau cred în ea. Legea funcţionează oricum.

I-am explicat lui Marg că dacă ar fi detestat cu adevărat draperiile, după cum pretindea, ea le-ar fi dat demult jos, le-ar fi curăţat şi le-ar fi dăruit uneia dintre organizaţiile caritabile precum Crippled Civilians, Salvation Army sau St. Vincent de Paul, care le-ar fi găsit rapid nişte destinatari care aveau nevoie de ele. Don m-a privit uimit, după care mi-a spus pe un ton răspicat: „Marg nu le-a dat jos pentru simplul motiv că nu avem cu ce să le înlocuim. Nu ne permitem să cumpărăm alte draperii". Fără să ţin cont de întrerupere, am continuat: „Adevăratul secret care se ascunde în spatele legii vidului şi a prosperităţii constă în faptul că dacă aţi fi dat jos vechile draperii, aţi fi făcut loc pentru altele noi." Cu alte cuvinte, nu

poţi obţine ceva nou până când nu renunţi la ceva vechi. Atunci când spun: „până când nu renunţi", mă refer desigur la o renunţare definitivă în favoarea unei alte persoane. Conceptul este foarte greu de înţeles (şi încă şi mai greu de practicat) de către persoanele foarte ataşate de lumea materială.

După ce am mai discutat o vreme despre această lege cu Marg şi cu soţul ei, Marg a trecut imediat la treabă. Ea a dat jos draperiile care o iritau atât de tare, eliberându-se astfel spontan de sursa unor frustrări care au durat ani de zile. În toţi acei ani, ori de câte ori privea sau îşi amintea de draperii, pe ecranul minţii ei apărea instantaneu o imagine extrem de negativă, care îi inocula o vibraţie la fel de neplăcută. La rândul ei, aceasta o făcea să atragă în viaţa ei numai lucruri pe care nu şi le dorea. Văzând că dă draperiile jos, Don era să facă o criză de apoplexie. În pofida opoziţiei lui, Marg nu a dat înapoi, continuând să acţioneze la unison cu noua idee pe care şi-a cultivat-o în minte.

În cele din urmă, Don s-a resemnat şi a spus: „Văd că nu mai am de ales, aşa că o să trebuiască să cumpăr draperii noi, indiferent dacă îmi convine sau nu." Mi-am continuat explicaţiile şi le-am spus celor doi că în acest moment nu trebuie să îşi facă griji legate de felul în care vor obţine noile draperii. Singurul lucru asupra căruia trebuiau să se concentreze era că în scurt timp vor avea alte draperii, noi. Motivul nu este deloc greu de înţeles. Exprimat într-o terminologie mai simplă, am putea spune că „mai devreme sau mai târziu, oamenii se satură să îşi trăiască viaţa într-un acvariu şi îşi doresc un mediu mai confortabil."

O vreme, Don şi Marg au locuit într-o casă fără draperii. Când le-am făcut însă următoarea vizită, Marg înlocuise deja vechile draperii cu altele noi, pe gustul ei, şi plasate exact acolo unde şi le dorise dintotdeauna! Încetul cu încetul, adevărul profund al legii pe care i-am explicat-o a pătruns din ce în ce mai adânc în conştiinţa ei.

Nu a trecut mult timp şi am constatat că sufrageria lui Marg era complet goală. Se pare că mătuşa mea se săturase de mobila pe care o avea de atâţia ani, aşa că a dat-o pur şi simplu de pomană. Procedând în acest fel, ea a creat automat spaţiul necesar pentru o mobilă nouă, aşa cum îşi dorea de mult timp. În scurt timp, întreaga ei casă era remobilată şi redecorată, astfel încât la ora actuală ea are casa „pe care şi-a dorit-o dintotdeauna".

Acum câţiva ani, le-am făcut o vizită lui Don şi Marg împreună cu soţia mea. La plecare, Linda mi-a spus: „Au o casă tare frumoasă, nu crezi?" Nu m-am putut împiedica să nu zâmbesc, ştiind exact ce s-a întâmplat şi cât de aprinse au fost discuţiile dintre Marg şi Don ori de câte ori Marg mai renunţa la anumite obiecte din casă. Ultima dată când am vorbit cu ea la telefon, Marg mi-a spus: „Este incredibil cât de uriaşă este diferenţa pe care o poate produce în viaţa ta puţină cunoaştere. Chiar dacă nu înveţi decât un lucru aparent minor, acesta îţi aduce o schimbare incredibil de mare." Cât este de adevărat! Un plus cât de mic de luciditate sau de cunoaştere conduce automat la rezultate disproporţionat de mari. De aceea, pune-ţi întrebarea: ce lucruri din jurul tău nu îţi plac? Dacă ai stabilit aceste lucruri, împachetează-le şi dă-le de pomană, făcând astfel loc pentru alte lucruri noi, care să fie pe gustul tău. Reţine: această „lege" se aplică tuturor aspectelor din viaţa ta, nu doar obiectelor materiale din casă.

Am discutat adeseori despre această lege la seminarele mele. Le-am explicat participanţilor că deşi toţi oamenii îşi doresc haine noi, cei mai mulţi dintre ei nu au suficient spaţiu în dulap pentru a le depozita. Chiar şi cele pe care le au sunt înghesuite, aşa că le vine greu să mai adauge altele noi. Ironia sorţii face ca multe din aceste haine să rămână nepurtate.

Ştiu că multe din hainele tale te-au costat bani grei şi că îţi vine greu să le dai de pomană. Pe de altă parte, ştii la fel de bine ca şi mine că o bună parte dintre ele nu le vei purta niciodată, pentru simplul motiv că ceva îţi displace la ele (nu te simţi confortabil atunci când eşti îmbrăcat cu ele). De aceea, sfatul meu este să renunţi pe loc la ele şi să le dai de pomană. În acest fel, îţi vei face automat loc pentru alte haine noi, pe gustul tău.

Iată un proiect pe care îţi propun să îl aplici chiar acum: triază-ţi chiar acum dulapul cu haine şi pune deoparte toate articolele pe care nu le-ai mai purtat de mult (şi pe care nici nu mai ai intenţia serioasă de a le purta). Ulterior, dă-le de pomană. Procedând în acest fel, vei crea în dulap un spaţiu gol. Dat fiind că „natura nu suportă vidul", în cel mai scurt timp dulapul tău va fi din nou plin cu haine, dar de data aceasta va fi plin cu haine pe gustul tău.

Acest proces nu încetează niciodată. De aceea, planifică-ţi practicarea lui până la sfârşitul zilelor tale. Cu alte cuvinte, „creează tot timpul un spaţiu gol în jurul tău" pentru toate lucrurile bune pe care ţi le doreşti de la viaţă. Nu uita niciodată de acest principiu, căci elementul fundamental al legii vidului şi a prosperităţii constă în renunţarea la ceva vechi pentru a crea un spaţiu pentru ceva nou.

Şi încă un sfat: nu vinde niciodată articolele la care doreşti să renunţi. Dă-le de pomană. Ştiu că această idee se opune condiţionării la care ai fost supus întreaga ta viaţă, dar trebuie să înţelegi că „dăruind, vei primi". Dacă vei vinde articolele respective, nu vei primi nimic în schimbul lor decât banii pe care îi vei obţine în urma actului de vânzare. Poate că ţi se pare ciudat, dar aşa stau lucrurile.

Dăruirea nu are limite, dar ori de câte ori dăruieşti, te poţi aştepta să primeşti ceva în schimb. Ce-i drept, nu de la aceeaşi sursă (persoana căreia i-ai dăruit ceva). Universul va avea însă grijă să primeşti ceea ce ţi se cuvine. Acest lucru este la fel de sigur ca şi ploaia care cade atunci când doi nori se ciocnesc unul de celălalt.

De aceea, practicarea acestei legi îţi va aduce mari beneficii personale. În acest scop, nu trebuie să lucrezi neapărat cu anumiţi indivizi sau cu anumite obiecte. Legea dăruirii şi a

primirii reprezintă o putere infinită, care operează într-o manieră cât se poate de precisă. De aceea, oricine doreşte să primească ceva nou de la viaţă trebuie să înceapă prin a crea un spaţiu pentru acel lucru, dăruind echivalentul lui vechi!

Această „lege" nu are aplicaţii doar în domeniul obiectelor materiale, ci şi în lumea mentală. Astfel, ori de câte ori doreşti să cultivi o idee nouă, trebuie mai întâi să renunţi sau să pui în discuţie ideile mai vechi pe care le-ai întreţinut multă vreme (în domeniul respectiv).

Din păcate, foarte mulţi oameni se cramponează cu disperare de vechile lor idei, motiv pentru care ajung să cultive adeseori idei opuse şi contradictorii, fapt care le creează o stare de confuzie. Ei îşi trăiesc întreaga viaţă oscilând între gânduri de genul: „Fă cutare lucru, nu fă cutare lucru, fă cutare lucru, nu fă cutare lucru" etc. Această stare mentală este cunoscută de regulă sub numele de „indecizie" şi conduce la foarte multă angoasă şi la o mare confuzie. Nu întâmplător, „indecizia" sau „confuzia" reprezintă una din principalele cauze (poate chiar cea mai importantă) pentru care majoritatea oamenilor nu reuşesc să realizeze lucruri măreţe în viaţa lor.

De ce se cramponează oamenii de trecut

De ce se cramponează oamenii cu atâta disperare de vechile lor idei sau de diferite obiecte? Cu siguranţă, merită să încercăm să găsim răspunsul la această întrebare. Răspunsul la ea nu este uşor de dat, iar dacă le-am pune-o la o mie de oameni, am obţine cel mai probabil tot atâtea răspunsuri aparent diferite. Din păcate, marea majoritate a acestor răspunsuri se vor referi doar la cauzele secundare, nu şi la cea principală, care explică mecanismul acestui proces.

Dacă am studia în profunzime fenomenul, am constata că principala cauză care stă la baza lui este mai mult sau mai puţin aceeaşi pentru toată lumea. Ca să nu mai lungim vorba, răspunsul corect la întrebarea de mai sus este următorul: oamenii se cramponează de vechile lor idei şi de lucruri din

cauza lipsei lor de credinţă în capacitatea de a înlocui aceste idei şi aceste lucruri cu altele noi. Această lipsă de credinţă conduce automat la insecuritate, care derivă din incapacitatea de a înţelege cine sunt ei cu adevărat. Înţelegerea greşită a adevăratei relaţii cu sursa de putere infinită dinlăuntrul lor îi face pe oameni să aibă o imagine distorsionată legată de ei înşişi.

De aceea, este foarte important să înţelegi că „sinele tău real" nu are practic limite. Altfel spus, că tu eşti capabil să devii, să faci şi să ai tot ceea ce îţi doreşti. Oamenii care nu înţeleg acest adevăr elementar, fiind convinşi că resursele lor sunt limitate şi că nu îşi pot asigura securitatea decât cu ajutorul banilor şi al obiectelor materiale, se tem să încerce ceva nou. De aceea, ei se cramponează de ceea ce au şi încearcă să acumuleze inclusiv alte lucruri similare.

Dacă doreşti, poţi face un test simplu referitor la această lege a vidului şi a prosperităţii. Ia o cană goală şi aşeaz-o pe masă, apoi întreabă-te dacă poţi aşeza altceva pe masă acolo unde se află cana. În mod evident, răspunsul este negativ, cel puţin atât timp cât nu vei lua cana de pe masă. Acelaşi principiu se aplică şi unei piese de mobilier. Atât timp cât canapeaua ta se află la locul ei, tu nu o vei putea înlocui cu o alta. În mod similar, atât timp cât vechile tale haine vor continua să atârne pe umeraşele lor în dulap, tu nu le vei putea înlocui cu altele noi.

Acelaşi principiu se aplică inclusiv în lumea ideilor. Spre exemplu, dacă ai o idee care te îndeamnă să o iei către est, urmată imediat de una care te îndeamnă să o iei către vest, te vei simţi blocat, întrucât este absolut imposibil să o iei în acelaşi timp către est şi către vest. În mod evident, va trebui să renunţi la una din idei, dacă doreşti să poţi trece la acţiune. Motivul este simplu şi l-am explicat deja: „Natura nu suportă vidul."

De aceea, dacă îţi doreşti sincer să primeşti ceva nou, va trebui să începi prin a-i crea un spaţiu acestui „ceva", eliminând mai întâi de toate ceea ce este vechi. Aceasta este o lege imuabilă a vieţii, deşi nici măcar un om dintr-o mie nu o

înţelege şi nu o aplică. Oricum, dacă vei întâlni un astfel de om (care o înţelege şi care o aplică), vei constata imediat că acesta nu numai că trăieşte în cel mai deplin confort, dar se şi îndreaptă către un viitor încă şi mai armonios.

De aceea, aplică această lege în propria ta viaţă. pune în practică ideile conţinute în fiecare capitol al acestei cărţi şi vei constata că această lege nu dă greş niciodată.

Elimină obstrucţiile din mintea ta

Dumnezeu se exprimă întotdeauna perfect. Aparentele imperfecţiuni nu apar decât ca urmare a modului nostru individual sau colectiv de a gândi. De aceea, nu te mai crampona de idei sau de lucruri, „de teama de a nu le pierde". Adevărul este că nu te vei putea bucura niciodată de ceva de care te cramponezi, întrucât libertatea este absolut esenţială pentru a-ţi putea continua creşterea şi a-ţi atinge astfel adevăratul potenţial. Altfel spus, dacă doreşti să obţii de la viaţă toate lucrurile pe care ţi le doreşti, energia trebuie să curgă liber prin tine, fără niciun fel de obstrucţii.

Probabil că te întrebi: „La ce obstrucţii te referi?" Iată câteva dintre ele: teama, vinovăţia, îndoiala, resentimentele şi toate gândurile referitoare la lipsuri sau limitări. Tot în această categorie intră gândurile negative care au tendinţa de a bloca fluxul energiei creatoare. De multe ori, oamenii încearcă să îşi construiască imagini mentale frumoase, care îi fac să se simtă bine, dar din cauza acestor „factori inhibitori", cum mai sunt numite aceste obstrucţii, ei sfârşesc prin a simţi numai frustrări.

Dacă te recunoşti în categoria descrisă mai sus, înseamnă că nu ai reuşit încă să creezi în mintea ta spaţiul necesar pentru frumoasele imagini pe care încerci să le construieşti. De aceea, ia chiar acum hotărârea fermă de a elimina din minte obstrucţiile de care am vorbit mai devreme, astfel încât să creezi spaţiul necesar pentru noile imagini mentale, care îţi vor aduce apoi în realitatea fizică toate lucrurile pe care ţi le doreşti.

Vizualizează-ţi corpul ca pe un instrument prin care curge o energie creatoare nefizică. Compară-l cu furtunul cu care îţi uzi grădina din spatele casei. Dacă doreşti să uzi florile din faţa casei, va trebui să tragi furtunul, caz în care este posibil ca el să formeze o buclă care să îl gâtuie.

Deşi apa care curge de la robinet este cât se poate de abundentă, prin furtun nu vor curge decât câteva picături, insuficiente pentru florile tale. Motivul este gâtuirea furtunului. Dacă acesta ar fi liber, apa ar curge cu uşurinţă prin el, iar florile tale s-ar bucura din plin de ea.

În mod similar, gândurile şi convingerile negative pe care le cultivi în mintea ta obstrucţionează fluxul liber al energiei care ţi-ar putea schimba viaţa în bine.

Dacă te-ai folosi de un furtun pentru a-ţi uda florile şi ai constata că prin acesta nu curge decât un firicel de apă, ai investiga imediat cauza, ai găsi rapid punctul în care furtunul este gâtuit şi l-ai debloca, astfel încât apa să curgă liber prin el.

Procesul prin care îţi poţi debloca fluxul de energie mentală astfel încât să obţii toate lucrurile pe care ţi le doreşti de la viaţă nu diferă cu nimic de cel descris mai sus. Ceea ce trebuie să faci este să elimini obstrucţiile din mintea ta. Dacă vei proceda astfel, vei descoperi imediat că energia creatoare de care ai nevoie pentru a-ţi rezolva toate problemele curge din abundenţă prin tine, întrucât sursa ei este infinită. De aceea, această energie nu a lipsit şi nu va lipsi niciodată. Tot ce trebuie să faci este să te racordezi liber la ea, eliminând din fiinţa ta toate blocajele pe care ţi le-ai construit singur – din neglijenţă, şi cel mai adesea din inconştienţă – şi care limitează la ora actuală fluxul liber al acestei puteri dătătoare de viaţă capabilă să îţi transforme toate rezultatele pe care le obţii în orice domeniu al vieţii.

Fiecare capitol din această carte a ilustrat diferite concepte, dar nu te vei putea bucura de beneficiile produse de ele decât dacă le vei transpune în practică, permiţând astfel puterii

infinite a vieţii să curgă liber prin tine. Cartea se termină aici. În încheiere, doresc să îţi fac o ultimă sugestie: reia cartea de la început şi compară rezultatele pe care le obţii la ora actuală cu cele pe care le-ai putea obţine dacă ai pune în aplicare ideile din ea. Studiază din nou fiecare capitol, cu toată atenţia (fără a-ţi pierde însă starea de relaxare) şi pune în aplicare fiecare idee conţinută în el, până când aceasta ajunge să se integreze perfect în structura personalităţii tale.

În final, îţi reamintesc că indiferent de rezultatele actuale ale vieţii tale, tu „te-ai născut bogat".

„Darul pe care ţi l-a dat Dumnezeu
este un talent mai mare şi ai capacităţi mai multe
decât ai putea folosi vreodată într-o singură viaţă.
Darul pe care i-l poţi oferi tu lui Dumnezeu
constă în a-ţi dezvolta şi în a utiliza
cât mai mult din acest talent şi din aceste capacităţi,
în această viaţă.

Steve Bow

ÎNCEPUTUL

TU EŞTI UNIC

Chiar şi firele de iarbă
Sau fulgii de zăpadă –
Diferă uşor între ei...
Ştii, nu există nimic care să fie perfect identic cu altceva.

De la cele mai mici lucruri, cum sunt firele de nisip,
Şi până la cele mai gigantice stele,
Toate au fost create cu o singură INTENŢIE:
Aceea de a fi unice!

De aceea, este o prostie să încerci să imiţi pe altcineva –
Şi inutil să pretinzi că nu eşti cel care eşti cu adevărat!
Căci fiecare dintre noi ne naştem dintr-o MINTE
Ale cărei idei nu se epuizează niciodată.

Nu există decât UNUL SINGUR ca MINE,
Care poate arăta ce pot să fac eu –
Şi tu ar trebui să te simţi mândru,
Căci nu există decât UNUL SINGUR ca TINE.

Totul începe
Cu tine.
Tu eşti o fiinţă umană nelimitată şi sublimă.

James T. Moore

MULŢUMIRI

În viaţa mea au existat întotdeauna oameni care au dorit să mă ajute să îmi îmbunătăţesc diferite aspecte ale vieţii mele. În primii 26 de ani am respins aceste mâini întinse, în marea lor majoritate; în ultimii 25 de ani, le-am acceptat cu recunoştinţă. Toate realizările mele semnificative s-au datorat în mare măsură ajutorului oferit de alţi oameni. Îi voi numi în continuare doar pe o parte dintre ei:

Joe Farkas

Joe mi-a devenit un prieten foarte bun şi mi-a dăruit mai mult decât i-aş putea returna vreodată. El a fost responsabil într-o mare măsură pentru definitivarea acestei cărţi. Joe a petrecut sute de ore rafinându-mi ideile şi a transformat câteva mii de pagini scrise empiric într-un manuscris uşor de citit şi de publicat. Atunci când citeşti această carte, este important să înţelegi contribuţia lui Joe, care se regăseşte în fiecare rând.

Lois Ward

Am afirmat în repetate rânduri că Lois este una dintre cele mai competente persoane cu care am avut vreodată plăcerea să colaborez. Ea a bătut la maşină toate paginile acestui manuscris, de nenumărate ori, după fiecare corectură. Au existat mii de corecturi şi reeditări, şi de fiecare dată paginile s-au întors la Lois, pentru a fi bătute la maşină. Lois nu s-a plâns nici măcar o dată. Dimpotrivă, a continuat să bată la maşină până noaptea târziu, sau trezindu-se dimineaţa devreme, ori de-a lungul unui întreg weekend, şi întotdeauna cu zâmbetul pe buze. Orice om ar avea ceva de învăţat de la Lois. Practic, Joe şi Lois au făcut partea grea şi obositoare a muncii care a permis apariţia acestei cărţi.

Marguerite Proctor

Mama mea este o ilustrare perfectă a esenţei acestei cărţi. Viaţa ei a fost o inspiraţie pentru întreaga mea familie, motiv pentru care o iubim cu toţii foarte mult. Chiar şi când avea toate

motivele să creadă că nu voi face niciodată nimic remarcabil cu viaţa mea, ea a continuat să îmi spună că pot face orice doresc. Seminţele pozitive pe care le-a plantat în grădina minţii mele subconştiente au avut o perioadă foarte lungă de germinare. Dacă nu ar fi fost ajutorul ei, probabil că m-aş afla şi acum în întuneric.

Raymond Douglas Stanford

Ray a fost întotdeauna cel mai bun prieten al meu. Deşi a trecut de mulţi ani în lumea celor drepţi şi deşi îmi este foarte dor de el, Ray continuă să îmi influenţeze inclusiv la ora actuală viaţa. Împreună cu soţia sa, Lynn, el a jucat un rol decisiv în procesul meu de dezvoltare. Ray nu numai că a fost un om înţelept, dar a avut un fel unic de a-i ajuta pe ceilalţi să sesizeze adevărul. De multe ori m-a iritat prin abordările lui simple, dar pline de bun simţ. Astăzi îi sunt însă profund recunoscător, întrucât m-a ajutat să gândesc.

Leland Val Van De Wall

Val a fost profesorul meu. De când l-am cunoscut, mi s-a părut că are acces direct la inteligenţa infinită, care îi stă întotdeauna la dispoziţie. Deşi am studiat potenţialul uman timp de mai bine de zece ani, acesta a continuat să rămână un mister pentru mine. Lui Val nu i-au trebuit mai mult de două ore pentru a uni piesele de puzzle, făcându-mă să văd astfel imaginea de ansamblu. Am învăţat mai multe de la el decât de la orice alt om pe care l-am cunoscut în această viaţă. De aceea, îi voi rămâne de-a pururi dator, iar după ce vei citi această carte, la fel îi vei rămâne şi tu.

Ben Hughes

Ben îmi este un bun prieten şi a reprezentat cea mai mare influenţă în viaţa mea de distribuitor. Practic, el a fost responsabil – direct sau indirect – pentru cel puţin jumătate din toate vânzările pe care le-am făcut în ultimii zece ani. Poate părea greu de crezut, dar este foarte adevărat. Am credinţa că Ben ştie cât de mult îl apreciez.

Un mesaj din partea lui **Bob Proctor**

Experienţa personală m-a învăţat că nu există scurtături către obţinerea succesului. Există în schimb iluzia unor astfel de scurtături, instrumente şi resurse care te pot ajuta să îţi accelerezi creşterea personală, astfel încât să îţi poţi îndeplini scopurile şi să îţi poţi realiza visele într-un interval de timp mult mai scurt decât dacă ai încerca acest lucru pe cont propriu. Şi poate cel mai eficient instrument care contribuie la accelerarea succesului este *coaching*-ul (autoperfecţionarea prin participarea la mai multe şedinţe de consultanţă cu un mentor).

Un mentor te ajută să dai viaţă intenţiilor tale, transformându-le astfel în obiective concrete, după care îţi oferă informaţiile şi motivaţia necesară pentru a transforma aceste obiective în realitatea pe care ţi-o doreşti.

Puterea *coaching*-ului (consultanţei) rezidă în faptul că îţi oferă ingredientele absolut necesare pentru a obţine un succes de durată şi ieşit din comun: un sprijin continuu, planuri de acţiune detaliate, un feedback constructiv, şi cel mai important lucru, asumarea responsabilităţii personale. Atunci când ştii că trebuie să raportezi regulat ce acţiuni ai întreprins pentru a-ţi îndeplini scopurile în faţa unei persoane capabile să îţi ofere expertiza şi informaţiile necesare, încurajându-te astfel încontinuu până când ajungi la linia de sosire, angajamentul, entuziasmul şi încrederea ta în propriile capacităţi cresc exponenţial. Tu devii astfel o forţă de neoprit, iar realizările tale personale se multiplică în permanenţă.

Dat fiind că am beneficiat personal de consultanţă din partea mai multor mentori pe parcursul întregii mele vieţi, eu ştiu perfect cât de puternic şi de profund poate fi impactul acestora în viaţa unei persoane. Acesta este motivul pentru care mi-am înfiinţat compania, LifeSucces (n. n. Succes în Viaţă), cu scopul de a oferi consultanţă şi programe de dezvoltare personală unui număr cât mai mare de indivizi cu putinţă. Compania noastră oferă servicii multiple şi variate de consultanţă şi pregătire, sisteme de antrenament special create pentru vânzători, directori şi corporaţii, programe de pregătire generală, dar şi programe adaptate pentru îndeplinirea nevoilor clienţilor individuali.

Programele de pregătire şi consultanţă au fost practicate de secole în cadrul unei mici minorităţi de oameni având o cunoaştere mult superioară mediei. Recent, această metodă colosală de transformare personală a intrat în atenţia publicului larg, devenind în sfârşit accesibilă marii majorităţi a oamenilor. Personal, am convingerea că această întorsătură miraculoasă este rezultatul fantasticei schimbări spirituale care se petrece la ora actuală în lume: un număr din ce în ce mai mare de oameni ajung la concluzia că au un rezervor infinit de resurse şi de talente, şi că dispun de puterea interioară de a le scoate la lumină, folosindu-le pentru a-şi remodela destinul individual.

Programele de autoperfecţionare ale companiei LifeSucces au căpătat o reputaţie uriaşă din Asia până în America, oferindu-le oamenilor instrumentele şi informaţiile de care au nevoie pentru a-şi îmbunătăţi cu adevărat calitatea vieţii. Dacă ceea ce ţi-am împărtăşit şi ceea ce ai citit în această carte a creat o rezonanţă în sinele tău superior, vino la noi. De-abia aşteptăm să vorbim cu tine. Unul din cele mai frumoase adevăruri ale vieţii este acela că tu **poţi** realiza tot ce ai visat vreodată să realizezi. Îngăduie-ne să te învăţăm cum poţi face acest lucru.

Sună la 1-800-576-6416 (pentru America de Nord) sau la 1-416-482-1065.

TE-AI NĂSCUT BOGAT

Eşti pregătit să încasezi dividendele bogăţiei din interiorul tău?

Bestsellerul internaţional *Te-ai născut bogat*, al lui Bob Proctor, te învaţă toate principiile pe care trebuie să le înţelegi dacă doreşti să îţi deblochezi imensa bogăţie a potenţialului tău lăuntric.

Cartea te va învăţa:

- Ce sunt banii şi cum poţi atrage sume mai mari în viaţa ta;
- Cum poţi deveni cocreatorul propriului tău destin;
- Rolul credinţei în obţinerea succesului;
- Cum îţi poţi construi imagini mentale ale prosperităţii, care să te ajute să obţii rezultatele pe care ţi le doreşti în viaţă;
- Secretele care pot aduce abundenţa în viaţa ta;
- Legea Atracţiei – de ce unii oameni atrag exact ceea ce nu îşi doresc, în timp ce alţii atrag numai ceea ce îşi doresc;
- Metoda de integrare a principiului „Muchiei de cuţit", care te poate ajuta să devii un campion;
- Legea Vidului şi a Prosperităţii – de ce trebuie să renunţi la lucrurile şi la ideile vechi pentru a face loc celor noi.

Bob Proctor a reuşit din nou. De data aceasta, ne conduce pas cu pas către surprinzătoarea descoperire că succesul nu înseamnă neapărat „să cauţi în exterior" anumite lucruri pe care nu le ai. De multe ori, el înseamnă o simplă rearanjare a pieselor de puzzle care există deja „în interiorul" nostru. Primul cuvânt care mi-a trecut prin minte atunci când am citit cartea lui Bob Proctor a fost: „pragmatic". Într-adevăr, teoriile conţinute în lucrarea *Te-ai născut bogat* pot fi puse în practică de către oricine, oricând şi oriunde, rezultatele obţinute fiind aceleaşi.

– Doug Wead, fost asistent al Preşedintelui Bush la Casa Albă

„Convingerea mea este că Bob este un Înger al iubirii. Bob are o manieră unică, plină de blândeţe, de a te conduce către adevăratul tău sine şi către ceea ce îţi doreşti cu adevărat."

– Melanie Griffith, actriţă

www.divin.ro

ADEVĂR DIVIN